LA CRISIS DEL CAPITAL EN EL SIGLO XXI

CRÓNICAS DE LOS AÑOS EN QUE EL CAPITALISMO SE VOLVIÓ LOCO

THOMAS PIKETTY

siglo veintiuno editores

LA CRISIS DEL CAPITAL EN EL SIGLO XXI

CRÓNICAS DE LOS AÑOS EN QUE EL CAPITALISMO SE VOLVIÓ LOCO

THOMAS PIKETTY

siglo veintiuno editores

LA CRISIS DEL CAPITAL EN EL SIGLO XXI

CRÓNICAS DE LOS AÑOS EN QUE EL CAPITALISMO SE VOLVIÓ LOCO

THOMAS PIKETTY

traducción y notas de heber ostroviesky

siglo veintiuno
editores

grupo editorial
siglo veintiuno

siglo xxi editores, méxico
CERRO DEL AGUA 248, ROMERO DE TERREROS, 04310 MÉXICO, DF
www.sigloxxieditores.com.mx

siglo xxi editores, argentina
GUATEMALA 4824, C1425BUP, BUENOS AIRES, ARGENTINA
www.sigloxxieditores.com.ar

anthropos
LEPANT 241, 243 08013 BARCELONA, ESPAÑA
www.anthropos-editorial.com

Piketty, Thomas
La crisis del capital en el siglo XXI: Crónicas de los años en que el capitalismo se volvió loco. - 1ª ed. - Buenos Aires : Siglo Veintiuno Editores, 2015.
304 p.; 15x23 cm.- (Singular)

Traducido por: Heber Ostroviesky // ISBN 978-987-629-540-6

1. Economía 2. Capitalismo
CDD 330

Título original: *Peut-on sauver l'Europe? Chroniques 2004-2012*

Edición publicada por convenio con L'Autre Agence, París, Francia

© 2011, Les Liens qui Libèrent
© 2015, Siglo Veintiuno Editores Argentina S.A.

Diseño de cubierta: Eugenia Lardiés
Ilustración de cubierta: Sebastián Dufour

ISBN 978-987-629-540-6

Impreso en Elías Porter Talleres Gráficos // Plaza 1202, Buenos Aires en el mes de mayo de 2015

Hecho el depósito que marca la ley 11.723
Impreso en Argentina // Made in Argentina

Índice

Prefacio 11

PARTE I

Gestionar al borde del abismo: crónicas del mal gobierno 21
Reforma impositiva: ¡olé! 23
¿Hay que aplicar un impuesto al valor agregado? 26
El Partido Socialista hace la "plancha" fiscal 29
Impuestos afectados a fines específicos, campo minado 32
Exigible… pero ¿eficaz? 35
Propietarios: la subvención absurda 38
El IVA social, una mala respuesta 41
Los misterios de la tasa al carbono 44
El escándalo del rescate de los bancos irlandeses 47
Regular (de una buena vez)
a los encuestadores 49

PARTE II

Crisis del capitalismo patrimonial: ¿qué hacer? 53
¿Hacia una fiscalidad internacional? 55
Sucesiones, la libertad impositiva 58
¿Hay que eliminar el impuesto a las sucesiones? 61
Dividendos: se cerró el círculo 64
Jubilaciones: ¡bienvenido 2008! 67
Jubilaciones: basta de parches 70
¿Hay que salvar a los banqueros? 73
Bancos centrales, manos a la obra 76
Terminemos con el PBI, volvamos al ingreso nacional 79
¿Quiénes ganarán con la crisis? 82
Repensar los bancos centrales 84
Las cuatro claves de la revolución fiscal 86

El proteccionismo: un arma útil… si no hay otra mejor 89
¿El crecimiento podrá salvarnos? 91
"Libé": ¿qué significa ser libre? 95

PARTE III

¿Cómo cobrarles impuestos a los ricos? 99
El precio de un niño 101
Miles de millones de dólares 104
Lecciones fiscales del caso Bettencourt 107
¿Liliane Bettencourt paga impuestos? 109
Elementos para un debate sereno sobre el impuesto a la fortuna 111
Japón: riqueza privada, deudas públicas 115
Impuesto a la fortuna: basta de mentiras de Estado 118
Cuando el Ministerio de Economía manipula a la prensa 121
Por un impuesto europeo a la fortuna 124

PARTE IV

El nuevo mundo del trabajo: crítica del proyecto neoliberal 127
Contrato de trabajo: el ministro Borloo no da pie con bola 129
Cupos: una mala jugada 132
Reflexionar sobre un nuevo contrato laboral 135
La carrera por el salario mínimo 138
El suplicio de las treinta y cinco horas 141
Civilización o moral hogareña 144
Ingreso de solidaridad activa: una impostura 147
Beneficios, salarios y desigualdad 150
Desigualdades olvidadas 153
¡Basta de impuestos imbéciles! 156
Jubilaciones: volvamos a foja cero 158
Jubilaciones: ¡que llegue ya 2012! 161
El falso debate de las 35 horas 164
Una reforma fiscal para revalorizar el trabajo 167

PARTE V

El fracaso de la experiencia socialdemócrata en Francia: ¿qué lecciones debe aprender la izquierda? 171
Un congreso del PS que evita las preguntas molestas 173
Nunca más 176

Royal-Delanoë, ¡urgente: un poco de contenido! 179
¿Con o sin programa? 181
Discusiones franco-alemanas 184
François Hollande: ¿un nuevo Roosevelt para Europa? 187
¡Rápido: un poco de acción! 190
UE: "La charlatanería continúa" 193
Esclavitud: una reparación transparente 195
François Hollande: confusión social serial 197

PARTE VI

Por qué la educación y la innovación científica impactan en las desigualdades 201
Una decisión errada para la investigación 203
Zonas de educación prioritaria: discriminación positiva a la francesa 206
Sobre el buen uso de la competencia escolar 209
La elección presidencial en el pupitre 212
Attali, más charlatán que Atila 215
La autonomía de las universidades: una impostura 218
La quiebra silenciosa de la universidad 221

PARTE VII

¿Podemos salvar a la vieja Europa? ¿Cómo inventar regulaciones globales para un capitalismo enloquecido? 225
Bolkestein, no Frankenstein 227
Entre portugueses y polacos 230
Evitar la trampa blairista 233
Bloqueos alemanes 236
¿Hay que bajar el IVA? 239
El desastre irlandés 242
El juez constitucional y el impuesto 245
Beneficio récord de los bancos: una cuestión pública 248
No, los griegos no son vagos 251
Europa contra los mercados 253
Grecia: por un impuesto bancario europeo 256
Repensar (pronto) el proyecto europeo 259
La única solución: el federalismo 261
¿Qué federalismo? ¿Y para hacer qué? 265

Merkhollande y la zona euro: un egoísmo miope 268
Cambiar de Europa para superar la crisis 271
¡Ciudadanos: a las urnas! 274
De Egipto al Golfo, un polvorín de desigualdades 277

PARTE VIII

La estrategia estadounidense y las contradicciones de Obama 281
Viva Milton Friedman 283
Duelo Clinton-Obama sobre la salud, esa herida norteamericana 286
Obama-Roosevelt: una analogía engañosa 289
¿Hay que tenerle miedo a la Fed? 291
Pobre como Jobs 293
FMI, ¡un esfuerzo más! 296
De la oligarquía en América 299

¿Es posible que estemos retrocediendo a los niveles de desigualdad previos a la Primera Guerra Mundial? Esta pregunta es el centro mismo de este libro. En efecto, asistimos a un capitalismo enloquecido, a tal punto que la concentración de la riqueza alcanza los valores de 1900-1910 y ni siquiera se aplican los impuestos al capital que regían en el siglo XIX.

La primera gran crisis del capitalismo globalizado del siglo XXI se desató entre 2007 y 2008, y puso en evidencia que los patrimonios privados se habían incrementado sin control, mientras los salarios y la producción casi no habían crecido en los últimos treinta años. Por razones ideológicas o por incompetencia, muchos Estados aumentan la carga fiscal sobre el trabajo y subvencionan a una casta de rentistas. En este libro, Thomas Piketty somete el presente a una mirada despiadada, a tono con la urgencia de lo que está en juego. Así, plantea hipótesis contundentes acerca del rol de los bancos centrales, que no están para «ver pasar los trenes» y evitar la inflación sino para garantizar la estabilidad y el crecimiento; la necesidad de diseñar una reforma fiscal que grave las sucesiones, el capital y los ingresos más altos; los ajustes que requieren el sistema previsional y el sistema educativo; la importancia de racionalizar el Estado para garantizar un verdadero servicio y respeto por los derechos. Pero además dirige un desafío a todo el campo de la izquierda, que debe apropiarse de la discusión fiscal y educativa con un programa claro y decisión política.

En estas crónicas, que recorren los años del siglo XXI, Piketty muestra sus dotes de economista brillante y, en la tradición de Joseph Stiglitz y Paul Krugman, su agudeza de gran divulgador para entender cómo se hace política hoy y cómo sería deseable que se hiciera. Agilidad, sentido del humor, ironía extrema y el recurso al absurdo son las marcas de un estilo impecable, que le permite ir de la coyuntura al planteo de propuestas serias para salir del atolladero ampliando, y nunca recortando, derechos.

Prefacio

Este libro reúne, sin correcciones ni reescritura, columnas mensuales que publiqué en el diario *Libération* entre septiembre de 2004 y enero de 2012[1]. Algunos textos pueden haber envejecido un poco, otros no tanto. Tomados en conjunto, pueden ser leídos como el intento de un investigador en ciencias sociales de comprender y analizar el mundo día a día y de comprometerse en el debate público, tratando de conciliar la coherencia y la responsabilidad del investigador con las del ciudadano.

El período que va de 2004 a 2012 estuvo marcado de manera decisiva por la crisis financiera mundial desencadenada entre 2007 y 2008, todavía vigente. Muchas de estas crónicas la tienen como protagonista. Intento, una y otra vez, comprender el nuevo rol que desempeñaron los bancos centrales para evitar la debacle de la economía mundial, o analizar las diferencias y las similitudes entre la crisis irlandesa y la griega. También me ocupo de temas clásicamente franceses, pero que siguen siendo claves para nuestro futuro común: la justicia fiscal, la reforma del sistema previsional o el porvenir de las universidades. Todos estos temas merecerían un lugar en el debate en torno a las elecciones presidenciales de 2012 en Francia. Sin embargo, hacia el final del período referido, un tema eclipsa todos los otros: ¿la Unión Europea estará a la altura de las esperanzas que muchos de nosotros depositamos en ella? ¿Podrá Europa transformarse en la potencia pública continental y en el espacio de soberanía democrática que nos permita retomar el control de un capitalismo mundializado y enloquecido? ¿O su papel se reducirá una vez más al de un instrumento tecnocrático de la desregulación, de la competencia generalizada y de la sumisión de los Estados a los mercados?

En primer lugar, la crisis financiera que comenzó en el verano de 2007 con el inicio del desmoronamiento de las *subprimes* en los Estados Unidos, y prosiguió en septiembre de 2008 con la quiebra de Lehman Brothers, puede considerarse como la primera crisis del capitalismo patrimonial globalizado del siglo XXI.

Resumamos. Desde principios de la década de 1980 una nueva ola de desregulación financiera y de fe desmedida en la autodisciplina de los mercados se expande en el mundo. El recuerdo de la depresión de los años treinta y de los cataclismos que le siguieron se diluyó. La «estanflación» de la década de 1970 (mezcla de estancamiento económico e inflación) demostró los límites del consenso keynesiano de las décadas de 1950 y 1960, construido en una situación de urgencia, en el contexto particular de la posguerra. Ante el fin de la reconstrucción y del crecimiento elevado que caracterizó las tres décadas doradas del capitalismo, naturalmente se ha puesto en tela de juicio el proceso de ampliación indefinida del rol del Estado y de las deducciones obligatorias que se aplicaron en las décadas de 1950 y 1960[2]. El movimiento de desregulación comenzó entre 1979 y 1980 en los Estados Unidos y en el Reino Unido, donde cada vez se toleraba menos que Japón, Alemania y Francia los hubiesen alcanzado (e incluso superado, en el caso del Reino Unido). Aprovechando este descontento, Reagan y Thatcher explicaron que el Estado era el problema y no la solución, y propusieron salir de ese Estado benefactor que había adormecido a los empresarios anglosajones y volver a un capitalismo puro, como el que imperaba antes de la Primera Guerra Mundial. El proceso se aceleró y se extendió por toda Europa continental a partir de 1990-1991. La caída de la Unión Soviética dejó al capitalismo sin rival y abrió una fase en la que se creía en el «fin de la historia» y en un «nuevo crecimiento» que se apoyaba en una perpetua euforia bursátil.

A comienzos de la década de 2000 las capitalizaciones bursátiles e inmobiliarias de Europa y los Estados Unidos alcanzaron, y luego superaron, los récords históricos precedentes, que databan de 1913. En 2007, en la víspera de la crisis, la totalidad de los patrimonios financieros e inmobiliarios (netos de deudas) que poseían los hogares franceses alcanzaba los 9,5 billones de euros, es decir, cerca de seis años de ingreso nacional. Y si bien la fortuna de los franceses disminuyó levemente en el bienio 2008-2009, volvió a subir a partir de 2010, y actualmente supera los 10 billones. Si ponemos estas cifras en una perspectiva histórica, comprobaremos que los patrimonios no habían crecido tanto desde hacía un siglo. El patrimonio neto privado representa en la actualidad el equivalente

de cerca de seis años de ingreso nacional, contra menos de cuatro años en la década de 1980, y menos de tres en la década de 1950. Es preciso remontarse hasta la *belle époque* (1900-1910) para encontrar tal prosperidad de las fortunas francesas, con ratios patrimonio/ingreso que rondan el cociente 6/7[3].

Vemos también que la actual prosperidad patrimonial no es tan solo consecuencia de la desregulación. Es también, y sobre todo, un fenómeno de recuperación a largo plazo, luego de los violentos impactos sufridos a comienzos del siglo XX, y un fenómeno ligado al crecimiento débil de las últimas décadas, que conduce de manera mecánica a ratios patrimonio/ingreso extremadamente altas. El hecho es que, en el período histórico actual, en los países ricos los patrimonios prosperan mientras que la producción y los ingresos crecen a ritmos menguados. Durante la Edad de Oro del capitalismo se tenía la idea equivocada de que habíamos pasado a otra etapa, a una suerte de capitalismo sin capital. No se trataba, en realidad, más que de una fase transitoria: un capitalismo de reconstrucción. En el largo plazo, solo puede existir el capitalismo patrimonial.

De cualquier modo, la desregulación iniciada en las décadas de 1980 y 1990 creó una dificultad suplementaria: hizo que en este comienzo de siglo XXI el sistema financiero y el capitalismo patrimonial se volvieran particularmente frágiles, volátiles e imprevisibles. Vastos sectores de la industria financiera se desarrollaron sin ningún control, sin una regulación prudente, sin una rendición de cuentas digna de ese nombre. Incluso las más elementales estadísticas financieras internacionales están impregnadas de incoherencias sistemáticas. Por ejemplo, a escala mundial, las posiciones financieras netas son globalmente negativas, lo que por lógica es imposible, a menos que supongamos que en parte nos controla el planeta Marte… Es más probable que, como demostró recientemente Gabriel Zucman[4], esta incoherencia indique que una parte no desdeñable de los activos financieros, que se encuentran en paraísos fiscales y en manos de no residentes, no está registrada correctamente como tal. Esto afecta sobre todo la posición neta exterior de la zona euro, que es mucho más positiva que lo que sugieren las estadísticas oficiales. Por una simple razón: los europeos con fortuna tienen interés en ocultar una parte de sus activos, y la Unión

Europea no hace por el momento lo que debería —y podría— para disuadirlos.

En términos más generales, la fragmentación política de Europa y su incapacidad para unirse fragilizan especialmente a nuestro continente frente a la inestabilidad y la opacidad del sistema financiero. Es evidente que el Estado-nación europeo del siglo XIX ya no tiene el peso necesario para imponer reglas fiscales y prudenciales apropiadas a las instituciones financieras y a los mercados globalizados.

Europa sufre además una dificultad extra. Su moneda, el euro, y su banco central, el Banco Central Europeo (BCE), fueron concebidos a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa (los billetes en euros entraron en circulación en enero de 2002, pero el Tratado de Maastricht fue ratificado por referéndum en septiembre de 1992), en un momento en el que se imaginaba que los bancos centrales tenían como única función mirar pasar el tren, es decir, garantizar que la inflación permaneciera baja y que la masa monetaria aumentase *grosso modo* al mismo ritmo que la actividad económica. Después de la «estanflación» de los años setenta, tanto los gobernantes como la opinión pública se dejaron convencer por el discurso que sostiene que los bancos centrales deberían, ante todo, ser independientes del poder político y tener como único objetivo reducir la inflación. Así, se llegó a crear, por primera vez en la historia, una moneda sin Estado y un banco central sin gobierno.

En el camino, se olvidó que en el momento de crisis económicas y financieras profundas los bancos centrales constituyen una herramienta indispensable para estabilizar los mercados financieros y evitar tanto las quiebras en cadena como la depresión económica generalizada. Esta rehabilitación del rol de los bancos centrales es la gran lección de la crisis financiera de estos últimos años. Si los dos bancos centrales más grandes del mundo, la Reserva Federal estadounidense (Federal Reserve; en adelante, Fed) y el BCE, no hubieran impreso cantidades considerables de billetes (muchas docenas de puntos del PBI de cada uno en 2008 y 2009) para prestarlos a una tasa baja (0%-1%) a los bancos privados, es probable que la depresión hubiera alcanzado dimensiones comparables con la de los años treinta, con tasas de desempleo mayores al 20%. Felizmente, tanto la

Fed como el BCE supieron evitar lo peor y no reprodujeron los errores «liquidacionistas» de los años treinta, época en la que se dejó caer a los bancos uno tras otro. El poder infinito de creación monetaria que tienen los bancos centrales debe estar sujeto a controles estrictos. Pero, ante crisis profundas, sería suicida no utilizar una herramienta de este tipo y su rol de prestamista de último recurso.

Lamentablemente, si bien este pragmatismo monetario permitió evitar lo peor en 2008 y 2009 y apagar el incendio de manera provisoria, condujo también a no preguntarse lo suficiente por los motivos estructurales del desastre. La supervisión financiera progresó tímidamente desde 2008 y pretendió ignorar los orígenes de la crisis vinculados a la desigualdad: el estancamiento de los ingresos de las clases populares y medias y el aumento de la desigualdad, en particular en los Estados Unidos (donde el 1% de los más ricos absorbió cerca del 60% del crecimiento entre 1997 y 2007), contribuyeron de manera evidente a la explosión del endeudamiento privado[5].

Sobre todo, este salvataje de los bancos centrales a los bancos privados que tuvo lugar en 2008 y 2009 no impidió que la crisis entrara en una nueva fase en 2010 y 2011, con el colapso de las deudas públicas de la zona euro. El punto importante a destacar aquí es que esta segunda parte de la crisis, que nos preocupa hoy, solo concierne a la zona euro. Los Estados Unidos, el Reino Unido y Japón están más endeudados que nosotros (100, 80 y 200% del PBI en deuda pública respectivamente, contra el 80% para la zona euro), pero no sufren una crisis de la deuda. Por una razón muy simple: la Fed, el Banco de Inglaterra y el Banco de Japón les prestan a sus gobiernos respectivos a una tasa baja —menos del 2%—, lo que permite calmar los mercados y estabilizar las tasas de interés. Por su parte, el BCE prestó muy poco dinero a los Estados de la zona euro —de allí la crisis actual—.

Para explicar esta actitud específica del BCE, se suelen evocar los traumatismos ancestrales de Alemania, que tendría miedo de recaer en la hiperinflación de la década de 1920. Esta pista no me parece muy convincente. Todos sabemos que el mundo no está amenazado por la hiperinflación. Lo que nos amenaza hoy es más bien una recesión deflacionista, con una disminución o un estancamiento de los precios, los

salarios y la producción. De hecho, la enorme creación monetaria de 2008 y 2009 no provocó una inflación significativa. Los alemanes lo saben tan bien como nosotros.

Una explicación potencialmente más satisfactoria sería que, luego de varios decenios de desprestigio del poder público, finalmente nos resulta más natural pedir ayuda a los bancos privados que a los gobiernos. Aunque en los Estados Unidos y en el Reino Unido, donde este desprestigio alcanzó su cenit, los bancos centrales pudieron por fin mostrarse pragmáticos y no dudaron en comprar deuda pública en forma masiva.

En realidad, el problema específico que debemos afrontar, y la explicación principal de nuestras dificultades, es, lisa y llanamente, que la zona euro y el BCE fueron mal concebidos desde el comienzo y, por lo tanto, resulta difícil refundar las reglas en plena crisis. El error fundamental ha sido imaginar que se podía tener una moneda sin Estado, un banco central sin gobierno y una política monetaria común sin política presupuestaria común. Una moneda común sin deuda común no puede funcionar. En rigor, puede funcionar en tiempos de calma pero, a largo plazo, nos lleva a una explosión.

Al crear la moneda única se prohibió la especulación sobre los 17 valores de cambio de las monedas de la zona euro: ya no se puede apostar a la caída de la dracma con relación al franco, o a la caída del franco con relación al marco. Pero no se anticipó que esta especulación sería reemplazada por una especulación sobre las 17 tasas de interés de las deudas públicas de la zona euro. Pues bien, esta segunda especulación es, a largo plazo, todavía peor que la primera. Cuando se ataca el valor de cambio, siempre es posible tomar la delantera y devaluar la moneda, lo que permite al país al menos volverse más competitivo. Con la moneda única, los países de la zona euro perdieron esta posibilidad. En principio, deberían haber ganado a cambio estabilidad financiera, pero claramente no ha sido el caso.

La especulación sobre las tasas de interés a la que nos enfrentamos hoy es además particularmente perversa, pues vuelve imposible reorganizar con serenidad el equilibrio de nuestras finanzas públicas. Las masas en juego son en efecto considerables. Pagar una tasa de interés del 5% en lugar del

2% con una deuda pública que ronda el 100% del PBI hace que la carga anual de los intereses de la deuda sea del 5% del PBI en lugar del 2%. ¡Pues bien, la diferencia, 3% del PBI (60 000 millones de euros en Francia), representa la totalidad del presupuesto para educación superior, investigación, justicia y empleo! Si no se sabe si la tasa de interés en un año o dos será del 2% o del 5%, entonces es sencillamente imposible instaurar un debate democrático sereno sobre los gastos que deben reducirse y las deducciones que deben aumentarse.

Es tanto más lamentable cuanto que resulta evidente que los Estados de bienestar europeos deben ser reformados, modernizados, racionalizados, pero no solo para restablecer el equilibrio presupuestario y asegurar la estabilidad financiera, sino primero y ante todo para que garanticen un mejor servicio público, una mayor reacción ante las situaciones individuales, y el respeto de los derechos. La izquierda debe retomar la iniciativa en estos temas, a saber, la modernización de nuestra fiscalidad (a la vez compleja e injusta, que debe ser refundada a partir del principio «a igual ingreso, igual impuesto», de la deducción en origen y del impuesto con base imponible más amplia y tasa baja como la contribución social generalizada —CSG[6]—), la refundación de nuestro sistema previsional (actualmente dividido en múltiples regímenes, lo que lo vuelve también incomprensible para los ciudadanos e imposible de reformar con consenso y equidad[7]), o aun la autonomía de nuestras universidades (tercer tema clave que, como la reforma fiscal y la reforma previsional, no hay que dejar en manos de la derecha).

Ahora bien, en la medida en que estemos a merced de grandes movimientos de especulación sobre las tasas de interés, ¿cómo impulsar este tipo de debates con cierta calma? Seamos claros: lo que sucede en la actualidad en España e Italia, donde las tasas de interés superan el 5-6%, puede suceder perfectamente en Francia en los próximos meses. Si tuviéramos que pagar a largo plazo una tasa de interés de este orden, o incluso solo del 4%, mientras que el Reino Unido, con el mismo endeudamiento inicial que el nuestro, no paga más que el 2% gracias a su banco central, entonces en poco tiempo se haría muy difícil defender el euro

en Francia. Si una situación de ese tipo se prolongara, aunque fuera uno o dos años, la moneda común se volvería rápidamente impopular.

¿Qué hacer? Para poner fin a la especulación sobre las 17 tasas de interés de la zona euro, la única solución durable es mutualizar nuestra deuda, crear una deuda común (los «eurobonos»). Es también la única reforma estructural que permitirá al Banco Central Europeo desempeñar plenamente su rol de prestamista de último recurso. Es cierto que el BCE podría comprar más deuda soberana en los mercados ahora mismo, y esta solución de urgencia probablemente desempeñe un rol crucial en los meses que vienen. Pero, mientras el BCE tenga que enfrentar 17 deudas soberanas diferentes, tendrá un problema imposible de resolver: ¿qué deuda comprar? ¿A qué tasa? Si la Fed debiera elegir cada mañana entre la deuda de Wyoming, la de California y la de Nueva York, tendría muchos problemas para sostener una política monetaria coherente.

Pues bien, para tener una deuda común, es necesario crear una autoridad política federal fuerte y legítima. No se pueden crear eurobonos para dejar que cada gobierno nacional decida cuánto emitir de deuda común. Y esta autoridad política federal no puede ser el Consejo de Jefes de Estado o el Consejo de Ministros de Finanzas. Debemos dar un paso enorme hacia la unión política de los Estados Unidos de Europa o, en caso contrario, tarde o temprano daremos un inmenso paso atrás, a saber, el rechazo al euro. La solución más simple sería asignar finalmente un verdadero poder presupuestario al Parlamento Europeo. Sin embargo, el problema es que este último comprende a los 27 países de la UE, es decir, mucho más que la mera zona euro. Otra solución, que planteé en mi crónica del 22 de noviembre de 2011, consistiría en crear una suerte de «Senado Presupuestario Europeo», que reuniera a los diputados de las comisiones de finanzas y de asuntos sociales de los Parlamentos nacionales de los países que desearan mutualizar su deuda. Este Senado tendría poder real sobre las decisiones de emisión de deuda común (lo que no impediría a cada país emitir deuda nacional si lo desea, pero esta no estaría garantizada colectivamente). El punto importante es que este Senado tomaría sus decisiones con mayoría simple, como todos los Parlamentos, y sus debates serían públicos, transparentes y democráticos.

Esta es la gran diferencia con los Consejos de Jefes de Estados, que tienden al statu quo y a la inercia, porque se apoyan en la unanimidad (o cuasiunanimidad) y se limitan en esencia a conciliábulos privados. Por lo general, no se toma ninguna decisión, y cuando por milagro emerge una decisión unánime es casi imposible saber por qué se la tomó. Es en definitiva lo contrario de un debate democrático en un recinto parlamentario. Hoy en día negociar un nuevo tratado europeo que consista en permanecer en una lógica intergubernamental pura (con la única y simple modificación de pasar de una regla de decisión del 100% a una del 85% en el seno de los Consejos de Jefes de Estado) no está a la altura de las circunstancias. Y, evidentemente, no permite crear eurobonos, lo cual requiere mucha más audacia en el plano de la unión política, audacia a la que los alemanes parecen mucho más dispuestos que el presidente francés (que acaba de alabar una vez más la lógica intergubernamental pura, mientras que la Unión Demócrata Cristiana alemana propuso la elección de un presidente europeo por sufragio universal). Habría que tomarlos en serio en este tema y formular propuestas precisas. En esto consiste el gran desafío.

Parte I

Gestionar al borde del abismo: crónicas del mal gobierno

Reforma impositiva: ¡olé!

12 de septiembre de 2005

El 14 de julio Jacques Chirac anunció que en 2006 dejaría en suspenso la baja del impuesto a las ganancias (IG) «para consagrar todos los medios disponibles a la lucha contra el desempleo». El 1º de septiembre, Dominique de Villepin[8] confesó sus intenciones de… ¡retomar la tendencia a la baja a partir de 2007! ¿Se trata de un simple manejo para recargar energías en 2006 y mejorar la relación con los electores-contribuyentes en 2007? No parece tan claro si se toman en serio las declaraciones del primer ministro. Al anunciar su objetivo de suprimir las exenciones del 10 y el 20% y de revisar completamente el cálculo para volver más legible el impuesto, Villepin abrió el camino para una reforma ambiciosa del IG, muy diferente de lo hecho estos últimos años, en los cuales simplemente se bajaron las tasas, lo que constituye un típico ejemplo de no reforma.

Recordemos los fundamentos del problema. Tras noventa años de disputas presupuestarias, el IG francés logró ser menos significativo que en cualquier otro país desarrollado (apenas más del 3% del PBI, contra el 5% de hace veinte años y el 7-8% por lo menos en cualquier otro lado), pero al mismo tiempo las tasas son incomprensibles y en apariencia muy elevadas para niveles de ingreso poco considerables: por ejemplo, el 28,26% en la franja que va de los 15 004 a los 24 294 euros; el 37,38% para la comprendida entre los 24 294 y los 39 529 euros, etc., y el 48,09% para los ingresos por encima de los 48 747 euros (cálculo de 2005). Tal proeza se debe a que estas tasas se aplican, no sobre el ingreso real, sino sobre el «ingreso imponible por partes»: se empieza por aplicar, de la mayoría de los ingresos, exenciones del 10 y del 20%, lo que da el ingreso imponible, y luego se lo divide por el número de partes: 2,5 partes para una pareja con un

hijo, 4 partes para una pareja con tres hijos, etc. Además, las tasas no se aplican a la totalidad del ingreso, sino solo a la fracción comprendida en cada franja: es el oscuro sistema, fuente de incomprensiones, del cálculo llamado «en tasa marginal». Cuántas veces hemos escuchado que los contribuyentes se preocupan (equivocadamente) porque van a «saltar una franja» dentro de poco tiempo y van a ser afectados por una pérdida neta del ingreso disponible… Si agregamos a esto la inverosímil acumulación de mecanismos de reducción de impuestos y de nichos fiscales, llegamos a un sistema ilegible, por el cual los ciudadanos son incapaces de hacerse una idea simple de quién paga qué. Resultado: todo el mundo se considera víctima de un sistema opaco y sospecha que el vecino saca un mejor partido de los dispositivos en vigor. El IG atrajo fantasmas que contaminan el debate fiscal francés.

No hay duda de que, para salir de este marasmo, es necesario suprimir las exenciones del 10 y del 20% e integrarlas en el cálculo simplificándolo, como propone Villepin. Pero para reconciliar a los franceses con un impuesto al salario no alcanza con «reducir el número de escalafones de siete a cuatro». Para que por fin el IG se vuelva comprensible, resulta necesario salir del sistema en tasa marginal y expresar el cálculo en términos de un índice efectivo directamente aplicable al ingreso real. Tomemos el ejemplo de una pareja con un hijo que gana 60 000 euros por año. Su tasa efectiva es hoy del 8%, es decir, poco menos de 5000 euros de impuesto. Esta tasa es la que debe figurar en el cálculo para este nivel de ingreso, y ninguna otra. Con 130 000 euros de ingreso anual, la tasa efectiva es actualmente del 15%, luego sube al 30% para 300 000 euros, al 40% para 1 000 000 de euros, y a cerca del 50% para 5 000 000 de euros. Entre estos puntos, basta con trazar líneas rectas: por ejemplo, alcanza con decir que la tasa efectiva pasa progresivamente del 8 al 15% entre 60 000 euros y 130 000 euros, es decir, el 1% más cada 10 000 euros. Si se expresa el cálculo de este modo, cada uno podrá hacerse una idea de quién paga qué y estará en condiciones de constatar que es preciso alcanzar ingresos de varios centenares de miles de euros para hacer frente a tasas efectivas que rondan el 25 o el 30%, contrariamente a lo que el cálculo actual hace pensar.

Una reforma de esta naturaleza permitiría retomar el debate democrático: algunos juzgarán que la tasa efectiva del 50% aplicada a los ingresos de 5 000 000 de euros debe ser rebajada al 40%; otros, que la tasa del 8% aplicada a los ingresos de 60 000 euros debe ser reducida al 7%, y todos estos debates podrán llevarse a cabo con transparencia. Un sistema de cálculo de este tipo, expresado directamente en términos de tasa efectiva, ya se aplicó en varios países y, sobre todo, en Francia de 1936 a 1942. Introducido por el Frente Popular con especial énfasis en la transparencia democrática, fue suprimido durante el gobierno de Vichy, con el argumento de que era «demasiado transparente», y se pasó a los cálculos en franjas de índices marginales, a tal punto que casi hemos olvidado que existía otra manera de proceder, netamente más satisfactoria desde un punto de vista cívico. Para este primer ministro pleno de lirismo, que expresó el deseo de un IG por fin comprensible para los ciudadanos, ¡he aquí un precedente histórico capaz de ponerle un poco de sal a un ejercicio de reforma fiscal más bien gris!

¿Hay que aplicar un impuesto al valor agregado?

30 de enero de 2006

Al anunciar su voluntad de reformar las contribuciones patronales a partir de 2006, Jacques Chirac logró sorprender a todos y preocupar a algunos, sobre todo en el seno de su propia mayoría y de la organización patronal (el Movimiento de Empresas de Francia MEDEF).

En el fondo, los argumentos esgrimidos para justificar el recurso al valor agregado de la base tributaria para financiar las cargas de salud y las asignaciones familiares son clásicos e irrefutables. Tales cargas financian prestaciones (reembolsos de prestaciones de salud, subsidios familiares) que desde hace mucho tiempo se han vuelto universales: conciernen al conjunto de los ciudadanos y residentes franceses y no tienen nada que ver con el «salario extra» acordado a los empleados que eran jefes de familias numerosas en 1945. No tiene sentido seguir financiando solo con los salarios tales prestaciones, que deberían depender de la solidaridad nacional, sobre todo en un momento en el que el trabajo se encuentra sobregravado y en el que se busca favorecer la creación de empleos. Como señalaron Chirac y el ministro de Seguridad Social Philippe Bas, esta reformulación de los aportes patronales mediante una «contribución sobre el valor agregado» (CVA) es la prolongación directa de la contribución social generalizada (CSG) que creó Michel Rocard en 1991[9]. Rocard había extendido entonces la base tributaria de las deducciones salariales de salud y familiares hacia el conjunto de los ingresos. Esta filiación rocardiana, de pronto reivindicada, puede sorprender: pero demuestra que ciertos procesos prolongados pueden imponerse a la manía de anulación y ruptura cíclica, lo cual resulta más bien tranquilizador.

Lamentablemente, en cuanto nos enfrentamos a las cuestiones prácticas que surgen con la CVA, el asunto se vuelve más complicado. Anunciada por

Lionel Jospin en 1997, esta reforma fue enterrada con rapidez luego de que el Informe Malinvaud[10] denunciara los riesgos de un aumento de la presión fiscal sobre las empresas. De hecho, el valor agregado de una empresa se define como la diferencia entre el valor de sus ventas y el valor de los insumos intermedios comprados a otras empresas. Por definición, es igual a la suma de la masa salarial y del «excedente bruto de explotación», que es el beneficio bruto restante de la empresa luego de pagar los salarios. El pasaje de un aporte patronal basado solo en los salarios a un aporte basado en el valor agregado conduce necesariamente a un aumento de las deducciones impuestas a los beneficios de las empresas, y debe ser asumido como tal: se trata precisamente, tal como ocurría con la CSG, de extender la base tributaria de las cargas sociales con el fin de detener (parcialmente) la gradual destrucción de los impuestos directos que pesan sobre los ingresos del capital. Pero tampoco hay que exagerar los riesgos económicos ligados a tales transferencias. En promedio, la masa salarial (incluidas las contribuciones) representa dos tercios del valor agregado de las empresas. Si se reemplaza 1 punto de la contribución basada en los salarios por 0,6 o 0,7 punto del valor agregado (nadie espera que esta reforma, si se produce en 2006, vaya más allá de 1 punto), las empresas ganadoras serán las que tengan una mano de obra más intensiva que la media, y las perdedoras, las de los sectores más capitalistas, como el de la energía. En la práctica, esta grilla abarca de manera imperfecta el carácter más o menos innovador de las empresas: por ejemplo, existen numerosas sociedades de servicios que son igualmente intensivas en salarios (altos). En cualquier caso, más allá de este efecto en los salarios, todas las empresas verán bajar el costo relativo del trabajo y es poco verosímil que el efecto en el empleo sea globalmente negativo.

Otra fuente de confusión tiene que ver con el hecho de que las deducciones agregadas son percibidas de manera muy diferente según se deduzcan directamente de la suma de los salarios y de los beneficios (el MEDEF se queja entonces por las empresas) o bien indirectamente de la diferencia entre el valor de las ventas y el de los insumos intermedios, como lo hace la CVA (la Confederación General del Trabajo se preocupa entonces por los consumidores). Sin embargo, la incidencia final de la CVA y del

IVA es claramente la misma: en los dos casos, la deducción repercutirá parcialmente sobre los precios (lo cual permite, como es deseable, que contribuyan los jubilados); y parcialmente también en el capital y en el trabajo en tanto factores de producción. La única diferencia clara es que el IVA permite gravar a las empresas extranjeras que venden en Francia, mientras que la CVA grava a las empresas francesas que venden en el extranjero. La otra ventaja de la opción IVA social es que la base tributaria ya existe. Si se abandona esta alternativa, la única solución viable consiste entonces, sin duda, en introducir una CVA basada, *grosso modo*, en la suma de los salarios y de los beneficios netos sometidos al impuesto sobre las sociedades. El principal riesgo que amenaza una reforma de estas características es la necesidad de inventar una base fiscal completamente nueva y difícil de controlar, lo que conduciría a grandes creaciones de empleo en las consultoras fiscales encargadas de evadirla así como a resultados lamentables.

El Partido Socialista hace la «plancha» fiscal

29 de mayo de 2006

El Partido Socialista comienza a dar precisiones sobre su programa 2007-2012. El proyecto debe estar terminado este 6 de junio, y deberá ser aprobado por los militantes el 22. Una vez que ello ocurra, en principio, el programa comprometerá al candidato socialista para las elecciones presidenciales, sea quien fuera. Estos documentos programáticos suelen estar atravesados por una dimensión fuertemente retórica. Por lo general el objetivo es elaborar propuestas en apariencia consistentes y múltiples, evitando al mismo tiempo formularlas con demasiada precisión, para preservar así el máximo margen de maniobra una vez en el poder. En lo que respecta a los temas difíciles, la guerra entre jefes socialistas impide asumir posturas claras: es probable que el programa se contente con indicar que la ley impulsada por François Fillon[11] sobre las jubilaciones debe ser «revisada», sin más precisiones. Respecto de los temas supuestamente consensuales, es el momento de afirmar grandes principios: la escuela debe ser laica y favorecer el empleo, etc. El compromiso de reducir a 18 la cantidad de alumnos por aula en las zonas de educación prioritaria (ZEP[12]), que hasta hace poco parecía una cuestión acordada, se transformó ahora en una propuesta que apunta a «concentrar los recursos en los territorios que acumulan todas las dificultades»: menos precisión y, por lo tanto, menos compromisos. Sobre la reforma de los aportes patronales, la fórmula que se utiliza ahora («favorecer a las empresas que contratan personal cambiando el modo de cálculo de los aportes patronales») brilla igualmente por su imprecisión. Uno puede temer que la notable unanimidad que se exhibió respecto de este tema durante el congreso partidario no llegue a ninguna reforma de envergadura, como en 1987. A menos que el gobierno de Villepin[13] elija volver a poner sobre la mesa las propuestas de

Jacques Chirac, quien, en su mensaje al país a fines de 2006, se pronunció con claridad a favor de una contribución sobre el conjunto del valor agregado de las empresas (y ya no únicamente sobre los salarios). Otra vez a la orden del día, esta medida, apoyada por los sindicatos pero conflictiva en el seno de la derecha tanto como en el de la izquierda, podría transformarse tranquilamente en uno de los elementos centrales del debate económico y social de 2007.

La propuesta más audaz formulada en la actualidad por el PS es la fusión entre el impuesto al salario (IS) y la contribución social generalizada (CSG). No nos engañemos: como todas las grandes reformas fiscales, una reforma de este tipo es cualquier cosa menos técnica. Aunque deseable en el fondo, esta medida implica cuestiones sociopolíticas fundamentales y no tiene oportunidades de ser adoptada a menos que se tome conciencia de su importancia y que un vasto debate democrático preceda su aplicación. Para comenzar, advertimos una cuestión ligada a la naturaleza familiar o individual del impuesto. La CSG es un impuesto estrictamente individual: solo depende del ingreso de la persona afectada y no de los ingresos de otros miembros del hogar o del número de hijos. Esta falta de consideración de la situación familiar fue lo que condujo al Consejo Constitucional a anular las exenciones de la CSG para los salarios bajos, lo que llevó al gobierno de Jospin a crear la prima por el empleo (PPE[14]). Por su parte, el impuesto a la riqueza (IR) se calcula para los hogares con ayuda de toda una batería de dispositivos legislativos que permiten distinguir entre las parejas casadas y las unidas civilmente mediante el Pacto Civil de Solidaridad[15], las falsas familias monoparentales y los verdaderos concubinatos, cuándo una persona tiene hijos a cargo y cuándo no, etc. Para fusionar estos dos impuestos, habría que elegir. Y si la vía más satisfactoria es la de una individualización del Impuesto a la Riqueza (acompañado por una reforma de las asignaciones familiares), está claro que no se podrá hacer en un día, como lo demuestra el precedente de las reformas fiscales del período 1948-1959.

Finalmente, hicieron falta más de veinte años para fusionar la «tasa proporcional» (casi individualizada) y la «recarga progresiva» (familiarizada) en un impuesto sobre el salario único.

Pero la ahora posible fusión IS-CSG conlleva un problema aún más fundamental. La CSG es un impuesto asignado a fines específicos, en el sentido en que sus ingresos financian esencialmente un gasto público bien determinado: el seguro de salud. Los sindicatos lo defienden con ahínco, pues garantiza el buen nivel de financiamiento del sistema de salud de los franceses. De hecho, el estar afectada a un fin específico hace imposible bajar la CSG: todo político que proponga una disminución debería explicar de inmediato cómo piensa hacer para reducir en la misma proporción los gastos de salud, ejercicio peligroso si los hay.

El problema es que el precio a pagar por esta «santificación» de los gastos de salud es exorbitante: el IS está destinado a financiar un vasto conjunto indistinto de gastos diversos, y a lo largo del tiempo se volvió un «impuesto a bajar», mientras que solo aporta poco más del 3% del PBI, es decir, entre dos y tres veces menos que en todos los otros países desarrollados.

Una fusión progresiva del IS y el CSG, que aplique la retención en origen, es sin duda la única manera de salir de la *impasse* en que se encuentra actualmente el debate fiscal francés.

Impuestos afectados a fines específicos, campo minado

26 de junio de 2006

La cuestión es tan vieja como las finanzas públicas: ¿los impuestos deben estar destinados al financiamiento de gastos públicos específicos o tienen que alimentar el presupuesto general? En teoría, la doctrina tradicional es clara: las deducciones afectadas a gastos específicos son una puerta abierta a la demagogia y al populismo y deben ser excluidas. En la práctica, la realidad es más compleja.

Los impuestos que alimentan el presupuesto del Estado —impuesto al salario (IS), IVA, impuesto a las empresas (IE), etc., es decir, el 16% del PBI de Francia— respetan, es verdad, el principio de no afectación: los diputados no pueden decidir que el IS vaya a las escuelas, el IVA a las Fuerzas Armadas, etc., y sin duda es mejor así. Del mismo modo, los impuestos destinados a las administraciones locales (cerca del 5% del PBI) no están, por lo general, afectados a gastos particulares. Las deducciones, sobre todo las cargas sociales y la contribución social generalizada (CSG), que financian la seguridad social, en cambio, se ubican claramente en la lógica de las deducciones afectadas a fines específicos: ciertos aportes alimentan cajas dedicadas a la jubilación, a los subsidios de desempleo, al seguro de salud, a las prestaciones familiares, etc. Las deducciones afectadas de este modo a la seguridad social representan el 21% del PBI, es decir, el equivalente a todos los presupuestos del Estado y de las administraciones locales reunidos.

Este tipo de afectación está concebido para los aportes previsionales y de desempleo, que siguen una lógica contributiva: el derecho a la jubilación y a los subsidios para los desempleados se nutren de las contribuciones acumuladas por los asalariados, y estas cuentas deben permanecer

separadas de otras deducciones. Pero la lógica es menos evidente en lo que concierne a los aportes de salud y las asignaciones familiares, que financian prestaciones universales desde hace mucho tiempo, como el reintegro de consultas y medicamentos, los subsidios familiares, los subsidios a los hogares monoparentales, etc. Estos gastos conciernen al conjunto de los ciudadanos y residentes franceses, independientemente de los aportes pagados, y se basan en una lógica de solidaridad nacional y de derechos fundamentales, al igual que numerosos gastos del presupuesto general del Estado, por ejemplo en el campo de la educación.

Por ello, los actores sociales están muy apegados a esa lógica de deducciones afectadas a un fin específico, pues consideran que solo ella permite que los franceses dispongan de un seguro de salud de calidad. En otras palabras, si el seguro de salud se financiara a partir del presupuesto general, como sucede en el Reino Unido y otros países, los franceses tendrían un sistema público de tan mala calidad como el de los británicos. El argumento es coherente y no puede descartarse con ligereza. Por ejemplo, es indudable que lo que vuelve imposible bajar la CSG es su condición de impuesto afectado a un fin específico: todo político que proponga su disminución debería explicar inmediatamente cómo hará para reducir los gastos de salud. Por suerte, nadie se arriesga a este peligroso ejercicio.

Pero esta misma lógica explica también las reducciones sucesivas de los impuestos de Estado, que solo financian un conjunto indistinto de gastos difícilmente identificables. Nadie se moviliza contra la disminución del IS y del IE, aunque estos impuestos contribuyen a financiar escuelas, universidades, etc. Dicho de otro modo, el hecho de sacralizar ciertos gastos tiene consecuencias negativas para otros, a veces igualmente indispensables.

El debate es complejo, pero podemos estar seguros de una cosa: la arquitectura global de nuestro sistema no está preparada para cambiar. Y, a partir del momento en que se conservan deducciones afectadas a las ramas de salud y familia, la solución correcta sería que las deducciones sacralizadas no solo se apoyaran en el trabajo, sino en una base fiscal lo más amplia posible. No tiene ningún sentido seguir haciendo pesar

únicamente sobre el salario el financiamiento de los gastos que dependen de la solidaridad nacional, sobre todo en un momento en el que el trabajo se encuentra ya sobrecargado de impuestos y en el que se busca favorecer la creación de empleo. Por eso, más allá de las discusiones técnicas sobre sus modalidades (como, por ejemplo, una contribución patronal generalizada que gravite sobre los salarios y los beneficios —sin duda el mejor compromiso técnico y político—, una contribución sobre el conjunto del valor agregado, el denominado IVA social), la ampliación de la base de aportes patronales sería sin dudas una buena reforma. Se ubicaría en continuidad directa con la CSG, creada en 1991 para extender la base de aportes de salud y familiares de los salarios al conjunto de los ingresos. Y si, tal como piensan ciertos economistas, toda tentativa de gravar los beneficios está destinada al fracaso en el actual contexto internacional, siempre será posible bajar el impuesto sobre sociedades más rápidamente de lo previsto. Al menos habremos logrado sensibilizar a los actores sociales y a los ciudadanos sobre el problema central de la armonización fiscal europea y sobre el hecho de que el actual sistema de deducciones afectadas a un fin específico no hace más que exacerbar las tendencias que operan hoy en Europa (impuestos crecientes al trabajo, sobre todo al poco calificado, y desgravación progresiva del capital y del trabajo altamente calificado).

Exigible… pero ¿eficaz?

15 de enero de 2007

¿El solo hecho de proclamar el derecho exigible a la vivienda[16] constituye un medio eficaz para mejorar las condiciones habitacionales de los más desfavorecidos? Muchos observadores son, a priori, escépticos. No basta con proclamar un derecho para que se realice. El derecho al empleo, enunciado por la Constitución de 1946, no contribuyó en nada a bajar el desempleo. Para ayudar realmente a los más desfavorecidos, no es cuestión de contentarse con afirmar principios, es necesario movilizar los recursos que permitan financiar políticas adecuadas, como por ejemplo las construcciones públicas o los subsidios para la vivienda. Proclamar la existencia abstracta de derechos iguales para todos —algo que se hace sin mucho esfuerzo— es a veces una manera de dispensarse de pagar las tasas y transferencias fiscales que permitirían al menos atenuar la desigualdad real de las condiciones de vida.

En el caso del acceso a la vivienda, el problema es más complicado de lo que parece, en la medida en que las políticas clásicas han mostrado sus límites. Hasta los años setenta, el Estado tomaba directamente a su cargo grandes programas de construcción de viviendas sociales, con ciertos aciertos pero también con fracasos bochornosos, como lo atestiguan varios módulos habitacionales y monoblocks hoy destruidos.

Desde las décadas de 1970 y 1980, la prioridad ha pasado de la ayuda al sector inmobiliario a la ayuda a las personas, bajo la forma del aumento progresivo de subsidios para la vivienda destinados al conjunto de los hogares modestos, que buscan solventar la demanda de estos tanto en el mercado privado como en el ámbito de las viviendas sociales. Los subsidios para la vivienda se volvieron así la transferencia social más importante del sistema francés: en 2006, totalizaron cerca de 15 000 millones de euros, es

decir, casi dos veces más que el seguro mínimo de desempleo y la prima por el empleo[17] juntos. Lamentablemente, el balance es ambiguo. Como lo demuestran los trabajos de Gabrielle Fack, las diferentes reformas del sistema permiten estimar que alrededor del 80% de los subsidios para la vivienda repercutieron en el aumento del precio de los alquileres, sin una mejora sensible de la calidad. Este resultado decepcionante parece explicarse por la poca elasticidad de la oferta de viviendas: la reacción de la construcción privada a estas nuevas motivaciones fue ínfima.

Ante tales fracasos, se exploran vías alternativas. ¿Qué puede aportar el derecho exigible a la vivienda? El espíritu de las asociaciones y comisiones que trabajaron sobre este tema es dar la posibilidad a quienes tienen problemas habitacionales de realizar una demanda en la esfera administrativa más pertinente, en este caso las administraciones locales. A cambio, a estas se les confiarían atribuciones más importantes en materia de políticas de vivienda, sobre todo en lo que concierne a la ayuda a la construcción (ayuda al sector inmobiliario para las viviendas sociales y mejoras de las viviendas privadas), así como a la asignación de las viviendas y a los requisitos que deberían cumplir los interesados.

Desde esta perspectiva, la puesta en marcha del derecho exigible a la vivienda podría clarificar las responsabilidades de los diferentes actores públicos y concentrar los medios en el nivel adecuado. Lo cual podría relanzar la construcción, que es la clave de todo, como lo muestra la experiencia de los subsidios para la vivienda. En efecto, si la intervención pública es perfectamente legítima para la producción de un bien tan particular y complejo como la vivienda, ¿no sería necesario organizarla de manera más eficaz, aunque más no sea por razones urbanísticas?

Cabe esperar además que la instauración de un derecho exigible a la vivienda conduzca a una fuerte movilización de procedimientos de recursos en el nivel local. La idea de que una judicialización de las políticas económicas y sociales pueda funcionar es relativamente ajena a la tradición francesa, pero ya ha sido probada en el extranjero.

En la India, el derecho a una comida nutritivamente equilibrada en las escuelas se ha vuelto realidad tras un fallo de la Corte Suprema en 2001 y varios recursos presentados por asociaciones ante los estados y las

colectividades de la India. Este ejemplo recuerda que una movilización de este tipo solo puede producir un resultado positivo si la naturaleza del derecho exigible se define de manera muy simple. En el caso del derecho exigible a la vivienda, será necesario definir las condiciones (de superficie, alquiler, ubicación de la vivienda) que permitan determinar si una familia cuenta con una vivienda aceptable o no. Es imposible tomar un solo criterio, como por ejemplo el alquiler en el caso del escudo fiscal («no se permite un alquiler superior al 25% del ingreso») que propuso el Partido Socialista. Que las condiciones de aplicación de los recursos sean claramente delimitadas y comprendidas por todos es el mayor desafío a afrontar para demostrar la viabilidad del derecho exigible a la vivienda.

Propietarios: la subvención absurda

4 de junio de 2007

Hablemos claro: la reducción del impuesto a los intereses de los préstamos prevista por el gobierno del primer ministro Fillon encarna el clientelismo político y la ineficacia económica. A priori, subvencionar la vivienda no tiene nada de absurdo. Si el mercado subproduce un bien particular, ya sea porque los hogares subestiman su valor (por ejemplo, si los padres no toman en cuenta la importancia de la vivienda en el desarrollo de los niños) o porque el proceso de producción correspondiente es objeto de una ineficacia particular, es legítimo subvencionarlo, sobre todo deduciendo el gasto que corresponde al ingreso imponible. De todos modos, hay que estar seguros, pues de lo contrario se corre el riesgo de que el impuesto favorezca nichos fiscales de toda naturaleza, con la consecuencia de un aumento confiscatorio de las tasas que se aplican a la base fiscal restante. Pues bien, todo nos hace pensar que la medida sobre los intereses de los préstamos corresponde a esta segunda lógica.

Desde el punto de vista económico, no tiene mayor sentido deducir los intereses de los préstamos pagados por los propietarios sin autorizar igualmente la deducción de los alquileres pagados por los inquilinos (salvo si se gravan alquileres ficticios, es decir, valores locativos de viviendas ocupadas por sus propietarios, lo que era el caso hasta los años sesenta). Si se desea subvencionar la vivienda, poco importa que el pago del servicio de vivienda tome la forma de intereses o de alquileres. Así, la medida de Sarkozy no es una subvención a la vivienda, sino una subvención a los propietarios en cuanto tales, algo que no tiene una justificación económica muy clara. ¿Por qué el poder público debería gastar sus escasos recursos en favorecer a los que compran sus autos en lugar de favorecer a aquellos que alquilan? Sobre todo teniendo en cuenta que en Francia ser propietario de

una vivienda suele estar asociado a la inmovilidad y no al dinamismo económico, dado el impuesto extremadamente elevado que se aplica a la venta de viviendas (más del 5% a pesar de la baja de 1999). Este impuesto absurdo equivale a la idea de un impuesto destinado a los que cruzan la calle, y habría que suprimirlo de manera prioritaria para dinamizar la mano de obra y el mercado de la vivienda en Francia.

La experiencia muestra que el rendimiento económico de los incentivos fiscales para la vivienda es extremadamente débil. Todas las evaluaciones disponibles indican (ya sea que se trate de subvenciones a las viviendas para alquiler, de subsidios para la vivienda… o de la deducción de intereses de los préstamos que se practicó en Francia hasta 1997) que estas ayudas se trasladan de manera casi integral a la inflación inmobiliaria, sin impacto real en la construcción ni en las condiciones de las viviendas. Gabrielle Fack puso en evidencia que el 80% de los incrementos de las subvenciones a la vivienda fueron absorbidos por los aumentos de los alquileres. El mismo mecanismo se aplicará probablemente a los intereses de los préstamos. Por una simple razón: estos incentivos generan la ilusión de que los hogares son más solventes y aumentan su demanda de vivienda; pero, teniendo en cuenta la poca elasticidad de la oferta y el bajísimo incremento del stock de viviendas disponibles, esta demanda suplementaria alimenta el aumento de los precios. Para tomar un caso extremo, toda subvención fiscal a la compra o al alquiler de tierra (un bien en cantidad fija) se transmite en un 100% a los propietarios iniciales. Y, en un país en el que todos están dispuestos a pagar caro para vivir cerca de sus semejantes, la vivienda es apenas más elástica que la tierra. El desafío actual es inventar nuevos medios de acción que permitan relanzar la construcción de viviendas, en particular para quienes viven en condiciones precarias. Y, claramente, no implementar nuevos incentivos fiscales al conjunto de préstamos en curso y al de viviendas ya adquiridas, ampliación inevitable dado que fue una promesa electoral, pero que recarga el costo de la medida en cerca de 5000 millones de euros por año a cambio de un rendimiento casi nulo.

Como si fuera poco, Nicolas Sarkozy distribuye cheques por 5000 millones de euros con el mismo ritmo con el que antes visitaba las comisarías de la policía. Eso es lo que costará aproximadamente la

exención impositiva de las horas extra, medida tan insensata desde el punto de vista económico (todas las horas de trabajo tienen el mismo valor, sobre todo las primeras para aquellos que no tienen ninguna) como fiscal (llevará a manipulaciones sin fin) sin equivalente en ningún otro país. Es lo que costará también la casi supresión de los derechos de sucesión, política en extremo inicua que solo Bush y Berlusconi habían osado aplicar. Y el valor unitario del cheque dista de ser despreciable: 5000 millones de euros es la mitad del presupuesto total para la educación superior.

Esta política conduce a profundizar la deuda, a quemar todos los cartuchos presupuestarios en caso de cambios en la coyuntura y a dañar gravemente las reformas futuras. Después de tamaña generosidad, no es fácil explicarles a los enfermos que será necesario aplicar franquicias médicas[18] (sin mencionar el incremento del IVA que se anuncia); a los estudiantes, que la reforma universitaria se hará con 1000 o 2000 millones de recursos suplementarios; a los ferroviarios, que deben renunciar a su régimen especial, etc.

El IVA social, una mala respuesta

27 de agosto de 2007

El gobierno Sarkozy-Fillon, luego de varios de meses de tergiversaciones, parece decidido a volver a poner sobre la mesa la discusión sobre el IVA. El tema se presentó durante la primavera de la peor manera, inmediatamente después de que se gastaran 15 000 millones de euros en regalos fiscales clientelistas e ineficaces (intereses de préstamos, el denominado escudo fiscal, horas suplementarias), es decir, el equivalente de dos puntos del IVA. Para los electores de las legislativas, en estas condiciones, resulta difícil no sospechar que la derecha quiere financiar sus promesas electorales con un aumento del IVA. Sobre todo porque el gobierno Chirac-Juppé hizo lo mismo en 1995, y el resultado fue la demolición del crecimiento en unos pocos meses. Tratemos de olvidar por un instante este desperdicio de 15 000 millones y consideremos el debate sobre el denominado IVA social como lo que debería ser: no una manera indirecta de aumentar los ingresos del Estado, sino una reforma compleja de la estructura de financiamiento de la protección social mediante ingresos constantes. ¿De qué se trata? Actualmente, la protección social descansa casi exclusivamente en los aportes que se deducen de los salarios. Para un salario bruto de 100 euros, el asalariado percibe un ingreso neto de 80 (los aportes representan el 20%) y el empleador paga 145 euros (45% de contribuciones). A largo plazo («cuando todos estemos muertos», decía Keynes), *in fine*, los asalariados terminan pagando todas las cargas sociales; la prueba es que la parte de los salarios (aportes patronales incluidos) en el valor agregado de las empresas (alrededor del 70%) es sensiblemente el mismo en todos los países y en todas las épocas. De esta enorme masa de cargas sociales, una generosa mitad corresponde a las prestaciones llamadas contributivas (jubilación, desempleo), que reposan sobre los salarios, cosa que nadie discute: la

retención es proporcional al salario y, al final, los derechos son proporcionales a las contribuciones. El problema aparece con la segunda mitad, que financia las prestaciones del seguro de salud (dotaciones a los hospitales, reembolso de consultas y medicamentos) y las prestaciones familiares (subsidios familiares, subsidios para familias monoparentales). Estas prestaciones se basan en una lógica de universalidad y de solidaridad nacional. No tiene ningún sentido basar su financiamiento exclusivamente en el salario y acentuar así la presión fiscal en el trabajo. Sobre todo en un contexto de subempleo. De ahí el debate sobre la extensión de las retenciones para salud/familia. Debate que ya fue saldado a nivel de los aportes salariales con la creación de la CSG (contribución social generalizada) por parte del primer ministro Michel Rocard en 1991. Pero el debate no se agotó para la patronal, y el financiamiento de las ramas salud/familia reposa sobre los aportes patronales más allá de los 18 puntos basados exclusivamente sobre los salarios. De ahí la proposición recurrente de bajar progresivamente estas retenciones y reemplazarlas por una tasa dotada de una base tributaria más amplia, por ejemplo el IVA. Visto de este modo, el IVA social aparece como una respuesta posible a un verdadero problema, pero sin duda no es la más adecuada. Una mejor solución, promovida por centrales sindicales como la Confederación Francesa Democrática del Trabajo, consistiría en crear una contribución patronal generalizada (CPG) que se financie sobre la base del conjunto del valor agregado de las empresas, es decir, sobre la base de la suma de los salarios y las ganancias. Lo más simple sería retomar las ganancias sometidas al impuesto a las sociedades, lo que conduciría a una base tributaria de alrededor de 7000 millones de euros por punto de CPG, lo mismo que un punto de IVA. De hecho, las dos soluciones deberían ser equivalentes: el IVA grava el valor agregado definiéndolo como la diferencia entre los productos que una empresa vende y los que compra, la CPG grava el valor agregado definiéndolo como la suma de ingresos que la empresa distribuye entre el trabajo y el capital. Dejemos de lado la idea de que el IVA fracasaría totalmente en los precios que pagan los consumidores, mientras que el CPG los gravaría al 100%: en verdad, todas las tasas pesan en alguna medida sobre los precios y los ingresos, en función de la realidad

económica de la base tributaria y del grado de competencia de los mercados de bienes, del trabajo y del capital en el sector correspondiente. Si IVA social y CPG difieren en sus efectos económicos, es por razones más sutiles. El modo de deducción del IVA francés autoriza la deducción integral de los gastos de inversión, lo que de hecho deja exenta una buena parte de los ingresos del capital. De manera inversa, el IVA pesa mucho sobre los jubilados, a diferencia de la CPG. Finalmente, los bajos salarios están exentos de aportes patronales para enfermedad/familia, y padecen directamente el aumento del IVA, mientras que la CPG permite mantener esta exención, que se aplica desde hace quince años, para disminuir la presión fiscal sobre el trabajo poco calificado. Para resumir: la CPG permite un verdadero reequilibrio fiscal entre trabajo y capital, mientras que el IVA social hace que la cuenta la paguen los jubilados y los beneficiarios del salario mínimo, lo que es social y económicamente injustificado y se asemeja mucho a otra política disfrazada: como las jubilaciones están indexadas sobre los precios, las arcas públicas acabarán por pagar una vez más con una mano lo que tomaron de las jubilaciones con la otra. La única ventaja del IVA social, ampliamente publicitada por el gobierno, es el impuesto a las importaciones y la exención de las exportaciones, mientras que la CPG se basa únicamente en los bienes producidos en Francia, cualquiera sea su destino. Pero subordinar una reforma fiscal de tal envergadura a este magro diferencial no es serio: ¿podemos realmente imaginar que vamos a competir con los textiles chinos o indios gravando su precio con dos puntos suplementarios de IVA? Esta piadosa postura proteccionista demuestra que sobre este tema, como sobre el conjunto del paquete fiscal, las respuestas que aportan Sarkozy-Fillon simplemente no están a la altura de los desafíos económicos que enfrenta Francia en el marco de la mundialización.

Los misterios de la tasa al carbono

7 de julio de 2009

¿Alguien entiende algo de la tasa al carbono? Un bravo para quien lo logre: seguramente será un militante ecologista experimentado. Para el común de los mortales, los proyectos que se mencionan están rodeados de misterios que, de momento, el debate público no ha permitido aclarar. A nivel de principios, todo parece claro. Se trata de cobrar una tasa a todos los consumos de energía en función del volumen de emisión de CO2 que se genere en cada caso. Y, como si fuera poco, con un «doble dividendo»: al aplicar una mayor tasa a las energías contaminantes se podrá disminuir el impuesto al trabajo, y revolucionar así nuestro sistema fiscal.

Las cosas se complican cuando se examinan de cerca los proyectos concretos elaborados para 2010, que guardan un parecido y hasta se confunden con un vulgar aumento del impuesto al combustible, de los que ya hubo tantos en el pasado. De hecho, la nueva recaudación prevista con la tasa al carbono en 2010, es decir, cerca de 9000 millones de euros, de los cuales casi 5000 millones provienen del aumento del impuesto al combustible de automóviles, permitirá apenas compensar la disminución de la recaudación registrada estos últimos años sobre la TIPP (tasa interna a los productos petroleros), que pasó de 25 000 millones en el bienio 2002-2003 a menos de 20 000 millones en la actualidad, debido al alza de los precios del petróleo y a la caída del consumo. Recuperar estos ingresos perdidos es sin duda una buena idea, pero ¿es verdaderamente revolucionaria? De hecho, la fiscalidad verde existe desde hace mucho tiempo en Francia: según estadísticas de Eurostat, las ecotasas representan en total cerca de 2,5 puntos del PBI (y la mitad en concepto de TIPP), contra cerca de 3 puntos en Suecia y en el promedio en Europa.

Entonces, ¿qué es lo verdaderamente nuevo en los proyectos actuales?

En principio, una «tasa al carbono» exitosa se distingue de la fiscalidad verde a la antigua en que está totalmente guiada por objetivos ecológicos coherentes y no por consideraciones presupuestarias o políticas. Esto tiene dos consecuencias esenciales. Primero, es fundamental que la tasa que se aplique a todas las energías sea coherente con la contaminación producida. Hasta aquí, Francia había aplicado un impuesto relativamente alto a la nafta, pero excesivamente bajo sobre todo al gas, al gasoil para uso doméstico y al carbón.

Luego, y fundamentalmente, una vez fijado y aceptado este marco general, la particularidad de la tasa al carbono es que aumentaría con regularidad a lo largo de las próximas décadas en función de una evaluación objetiva del costo de la contaminación para la sociedad, costo medido por el ya famoso «precio de la tonelada de CO2». Este precio ficticio se estima tomando en cuenta, a la vez, los costos ligados a la reducción de las emisiones (por ejemplo, si plantar los árboles necesarios para absorber una tonelada de CO2 o para desarrollar una tecnología propia cuesta 100 euros, entonces el precio de la tonelada se fija en 100 euros) y los costos ligados a las emisiones (estimados en función de las previsiones climáticas a largo plazo y de las consecuencias para la vida humana). En Francia, el informe Quinet sobre «el valor tutelar del carbono» propone llevar progresivamente el precio de la tonelada de CO2 de 32 euros en 2010 a 100 euros en 2030 y a 200 euros en 2050. En concreto, esto quiere decir que la tasa al carbono aumentará notablemente. Estas cifras, demasiado inciertas, serán por supuesto revisadas y corregidas. Pero el punto esencial es que la sociedad y los gobiernos futuros se comprometan a hacerlas crecer con regularidad, con independencia de los azares políticos y presupuestarios de corto plazo.

Numerosos expertos señalan que esta tasa al carbono virtuosa debe agregarse a las tasas verdes existentes, y no sustituirlas. En particular, el nivel actual de la TIPP sería apenas suficiente para compensar las otras poluciones ligadas al automóvil (calidad del aire, embotellamientos, polución sonora), pero no las emisiones de gas con efecto invernadero. El argumento técnico se sostiene, pero debe ser explicado; de lo contrario, los contribuyentes podrían pensar que todo esto se parece más a una doble penalización que a un doble dividendo.

Sobre todo porque el debate sobre la utilización de la recaudación de la tasa al carbono comenzó realmente muy mal. Para empezar, las empresas industriales se vieron exentas de la nueva tasa, con la excusa de que entran dentro del sistema europeo de cuotas de emisión. También en este caso hay buenos argumentos técnicos a favor de este sistema dual de tasas y cuotas. Pero esto socava potencialmente la aceptación social del conjunto del dispositivo, en la medida en que se supone que estas cuotas, que por ahora se obtienen de manera casi gratuita, no tendrán costo ni se subastarán hasta 2013. En estas condiciones, proponer que desde 2010 se utilice la recaudación de la tasa al carbono para suprimir la tasa profesional que pagan estas mismas empresas parece una provocación ideológica particularmente inoportuna.

El escándalo del rescate de los bancos irlandeses

7 de diciembre de 2010

Primero Irlanda fue un milagro, luego se transformó en un desastre y ahora está a punto de ser un escándalo. Es increíble que la Unión Europea preste unos 90 000 millones de euros para salvar a los bancos y las finanzas públicas irlandesas sin exigir un incremento previo de los impuestos a los beneficios de las empresas, hoy en día de un 12,5%, cuando deberían ser por lo menos del 25-30%. Primero, porque los bancos y otras empresas radicadas en Irlanda volverán a obtener beneficios en algún momento gracias al plan de rescate europeo. Lo menos que se puede exigir es que estos beneficios paguen un porcentaje significativo en concepto de impuestos. En segundo lugar, y sobre todo, porque las estrategias de desarrollo fundadas en el *dumping* fiscal están destinadas al fracaso y son nocivas tanto para los países vecinos como para aquellos que las practican. Ya es tiempo de que la Unión Europea tome las riendas del caso y le ponga punto final, a cambio de la estabilidad financiera que aporta al conjunto de la zona; a condición, claro, de que la aporte de verdad.

En todos los países europeos, las deducciones obligatorias representan al menos entre un 30% y un 40% del PBI, y permiten financiar un nivel considerable de infraestructura, servicios públicos (escuelas, hospitales) y protecciones sociales (desempleo, jubilaciones). Si los beneficios de las empresas solo pagan un 12,5% de impuestos, esto no puede funcionar. A menos que se recargue en exceso el impuesto al trabajo, algo que no es ni justo ni eficaz, y que contribuye por otro lado a aumentar el ya considerable desempleo en Europa.

Digámoslo con claridad: dejar que los países que se enriquecieron gracias al comercio intraeuropeo dañen la base fiscal de sus vecinos no tiene nada que ver con los principios de la economía de mercado o el

liberalismo: se llama robo. Y prestar dinero a personas que nos han robado sin exigir nada a cambio para que esto no se reproduzca se llama estupidez.

Lo peor es que el *dumping* también es nocivo para los pequeños países que lo practican. Cada país forma parte de un engranaje: como en la carrera armamentista, a los irlandeses les conviene mantener una tasa baja de impuestos a las empresas dado que los polacos, estonios, etc., mantienen baja la suya. Precisamente por eso la Unión Europea puede poner fin a este ridículo juego de suma cero. Es posible imaginar un impuesto a los beneficios totalmente europeo, o bien un sistema dual con una tasa mínima del 25% en cada país, completado por una sobretasa europea del 10%. Esto permitiría que la Unión Europea retomara el manejo del aumento del endeudamiento público creado por la crisis y diera a las finanzas públicas nacionales la posibilidad de volver a empezar con el pie derecho.

Tomar las riendas es tanto más urgente cuanto que el *dumping* contribuyó directamente a la burbuja irlandesa y a la crisis actual. En particular, el *dumping* condujo a manipulaciones contables masivas y artificiales, que tornaron totalmente ilegibles los balances bancarios y las cuentas nacionales de Irlanda. Estas últimas están ahora seriamente contaminadas por los enormes flujos de *transfer pricing* (que buscan localizar en Irlanda los beneficios que obtuvieron las filiales radicadas en otros países europeos) y cuya dimensión exacta nadie conoce. Esta opacidad contable adquirió proporciones todavía más elevadas que las manipulaciones griegas de los gastos de armamento y déficit público. En los dos casos, Europa debe poner orden.

Pero no debe equivocarse de herramienta. La iniciativa Merkel-Sarkozy, que consiste en suponer que ciertas deudas públicas soberanas no se pagarán íntegramente (*haircut*), no es una buena idea. Primero, porque si se quiere que los bancos y los tenedores de activos financieros paguen sus errores —lo que es altamente deseable—, entonces es mucho mejor proponer un *haircut* fiscal (se pagan las deudas, pero se grava la ganancia financiera vía un impuesto a los beneficios a nivel europeo), en lugar de un *haircut* salvaje basado en la quiebra estatal de los bancos, proceso incierto y con consecuencias imprevisibles que nadie sabe quién terminará pagando. Luego, y sobre todo, porque esta estrategia de los grandes países significa

recrear un conjunto de tasas de interés diferenciadas sobre las 27 deudas soberanas europeas, lo que no hará más que desatar una vez más la especulación. Estas medidas cuestionan la lógica misma de la moneda única y el interés de los pequeños países en participar de ella. Es urgente que los dirigentes franceses y alemanes adopten una perspectiva europea ambiciosa para salir de la crisis actual.

Regular (de una buena vez) a los encuestadores

8 de marzo de 2011

Falta poco más de un año para la primera vuelta de las elecciones presidenciales. Primero todas las semanas y después todos los días, nos van a saturar con encuestas sobre las intenciones de voto. Cada hecho o gesto de los candidatos será interpretado con esa vara. El problema es que, a pesar del tremendo error de 2002 (nadie predijo que el Frente Nacional pasaría a la segunda vuelta en lugar de Jospin), las encuestas siguen sin ser reguladas como deberían serlo. En términos generales, todo el mundo puede publicar las cifras que quiere, sin exhibir los márgenes de error y aún menos los «secretos de fabricación».

Si los legisladores asumen el desafío, la buena noticia sería que llegó la hora de reforzar la ley sobre las encuestas y la comisión parlamentaria que se ocupa de este tema. La primera modificación que se impone es la de obligar a las encuestadoras y a los medios a publicar los intervalos de confianza y ya no una única cifra por candidato.

Tomemos como ejemplo un caso típico de una encuesta basada en una muestra inicial de 1000 personas, con un porcentaje de respuesta del 70% a la pregunta sobre las intenciones de voto (es decir, 700 respuestas utilizables). Imaginemos el caso más favorable para los encuestadores, y lamentablemente demasiado optimista, de una muestra perfectamente representativa de la población francesa, sin ninguna complicación en las respuestas. Un cálculo de estadística elemental muestra que el intervalo de confianza asociado a tal encuesta es del orden del 4%.

Dicho de otro modo, si el candidato A obtiene un resultado del 51% en la segunda vuelta, entonces el intervalo de confianza es igual a [49-53%]. Esto significa que existe un 90% de posibilidades de que el «verdadero» resultado (es decir, el resultado obtenido si se hubiera sondeado al conjunto

de la población) esté comprendido en el intervalo [49-53%], y 10% de posibilidades de que esté por fuera de este intervalo. Inversamente, para el candidato B, que obtiene un resultado del 49% en la encuesta, el intervalo de confianza es igual a [47-51%].

Con la nueva ley, los institutos y los medios estarían obligados a publicar los dos intervalos [49-53%] y [47-51%] para los candidatos A y B (y ya no las cifras 51%, 49%). Se puede constatar así que los intervalos se entremezclan, y que la encuesta finalmente no nos dice casi nada que sea confiable. Esto va mucho más allá del reproche habitual según el cual los sondeos son solo una «fotografía» de la opinión en un instante dado. El hecho es que incluso si los electores no cambiaran de opinión, la encuesta no sería creíble.

Publicar un intervalo de confianza para cada candidato tendría un doble interés. Primero, uno se daría cuenta de que la mayoría de las distancias entre candidatos no son estadísticamente significativas. En particular, en el caso de la encuesta publicada el fin de semana pasado que ubicaba a Marine Le Pen con el 23%, delante de Martine Aubry y Nicolas Sarkozy —igualados, ambos con el 21%—, es probable que todos los intervalos de confianza se solapen (¡para estos candidatos como para cualquiera de los candidatos socialistas!). Dicho de otro modo, todo es posible y es hora de concentrarse en las ideas y los programas, más que en esperar las encuestas que reemplazan el debate democrático.

El segundo interés de una ley como esta es que obligaría por fin a las encuestadoras a divulgar los métodos estadísticos que utilizan para obtener los datos brutos. Las técnicas de obtención no son ilegítimas en sí: si se observa que las personas que anuncian un voto al Frente Nacional (FN) a los encuestadores son sistemáticamente dos veces menos numerosas que los electores del FN el día del voto, entonces se justifica multiplicar por dos el resultado del FN en el sondeo. El problema es que estos coeficientes de obtención varían enormemente a lo largo del tiempo y según las encuestas, y los institutos se obstinan en negarse a hacer público lo que consideran su «secreto de fábrica».

Una charlatanería como esta no puede continuar. Podemos aceptar el argumento de que publicar las cifras brutas en los medios al mismo tiempo

que las cifras promedio podría generar confusión y que la exposición completa de los métodos de obtención no puede hacerse en pocas líneas. Pero es necesario, como mínimo, obligar a los encuestadores a subir a la web todos los detalles de las cifras brutas y los métodos estadísticos utilizados. Por otra parte, es indispensable que el cálculo de los intervalos de confianza tome correctamente en cuenta todos los márgenes de error, y que sea posible verificarlo públicamente. Y es aún más importante porque las diferentes técnicas de obtención pueden modificar mucho los intervalos de confianza señalados más arriba.

Para terminar, el efecto de una ley de este tipo sería incitar a los encuestadores y a los medios a publicar menos encuestas y a argumentar su fiabilidad. Por ejemplo, al dividir por 5 la cantidad de encuestas, y si multiplicamos por 5 el tamaño de las muestras utilizadas (de 1000 a 5000 personas), los márgenes de error serían 3 veces menores. El debate público ganaría así en calidad y los encuestadores serían más creíbles.

Parte II

Crisis del capitalismo patrimonial: ¿qué hacer?

¿Hacia una fiscalidad internacional?

4 de abril de 2005

Para financiar los «objetivos del milenio», que pretenden reducir a la mitad la pobreza mundial de aquí a 2015, se estima que la ayuda pública para el desarrollo debería pasar de 50 a 100 000 millones de dólares por año. Esta cifra tal vez parezca poco (menos del 0,3% del PBI mundial, es decir, 40 000 millones de dólares), pero en realidad es difícil de alcanzar si tenemos en cuenta la avaricia de los países ricos, que deben dar respuesta además a sus reivindicaciones sociales internas y a la demagogia antiimpositiva, que es cada vez más fuerte.

Por eso, hoy en día surgen numerosas reflexiones sobre la necesidad de crear nuevos recursos permanentes mediante una verdadera fiscalidad internacional. Impuestos a las transacciones financieras, a las ganancias de las multinacionales, a la venta de armas, al transporte aéreo, etc.: la feria de ideas ya está oficialmente en marcha, como lo muestra la reunión organizada el último jueves en el Ministerio de Economía por la Agencia Francesa del Desarrollo (AFD) con presencia de varios de los actores implicados. Tal solución tendría además el mérito de estabilizar los recursos disponibles para los países pobres (la ayuda pública es muy volátil). Sobre todo, una parte importante de los programas previstos en los «objetivos del milenio» corresponde a verdaderos «bienes públicos mundiales» (lucha contra las epidemias, contra la polución, etc.) y es lógico que su financiamiento exija impuestos mundiales. ¿El futuro del mundo pasará entonces por la creación de una fiscalidad internacional? Sí, sin duda, pero a condición de no equivocarse de objetivo.

En primer lugar, aun cuando la creación de tales impuestos y los esfuerzos de los países ricos permitieran alcanzar los 100 000 millones mencionados, sería ingenuo imaginar que esta nueva ayuda internacional

podría asumir por sí sola el lugar de una política social en los países pobres. En todos los países hoy desarrollados, incluidos por supuesto los Estados Unidos, el proceso de modernización y desarrollo se sostuvo en la construcción paulatina de una potencia pública capaz de movilizar de manera eficaz y democrática al menos el 30 o el 40% del PBI para financiar los gastos colectivos indispensables para el crecimiento económico: educación, salud, infraestructura. Muchos países subdesarrollados, sobre todo en África y en el sur de Asia, tienen un sector público desesperadamente pobre e ineficaz, y el principal desafío es ayudarlos a construir su propio modelo de Estado de bienestar. Como lo señalaba recientemente Jean-Marc Sévérino, no es posible ni deseable que las organizaciones internacionales se vuelvan el empleador efectivo de decenas de millones de maestros, enfermeras y médicos necesarios en los países pobres, pues esto resquebrajaría el frágil proceso de construcción del Estado en estos países. Una de las prioridades sería más bien ayudarlos a desarrollar una fiscalidad adecuada y dinámica (en muchos países pobres las recetas fiscales representan apenas el 10 o el 15% del PBI, como en Europa hace dos siglos, lo que permite apenas pagar a los militares y a los policías). Se trata de algo que ha preocupado muy poco a las organizaciones internacionales estos últimos quince años. Y es necesario señalar que los países que han tomado ese camino (como China, donde el impuesto sobre el salario aportará el 5% del PBI dentro de algunos años, ¡más que en Francia!), lo han hecho sin nuestra ayuda.

Aun así, la creación de rudimentos de fiscalidad internacional sería útil en los días que corren. Y, una vez más, la historia del desarrollo de los países ricos puede ayudar a no seguir caminos equivocados. La larga evolución de la fiscalidad revela las mismas tendencias en todas partes: se empieza por utilizar las bases fiscales simples (derechos de aduana y otros impuestos indirectos sobre los intercambios) y luego, solo de manera progresiva, los Estados adquieren la capacidad administrativa y la legitimidad política necesarias para impulsar impuestos más elevados e intrusivos, como el impuesto al ingreso o a las ganancias. Imaginar que vamos a comenzar la historia de la fiscalidad internacional creando un impuesto mundial a las ganancias de las empresas es pura ilusión: habría

que comenzar por armonizar las bases europeas del impuesto a las ganancias, algo que dista de ser un hecho. El impuesto del 0,01% sobre las operaciones de cambio (que, según la Asociación por la Tasación de las Operaciones Financieras y por la Acción Ciudadana [ATTAC[19]], podría aportar 10 000 millones de dólares) supone en cierto modo los mismos problemas. Se trata de una base fiscal ampliamente manipulable de la cual habría que excluir, además, toda operación a muy corto plazo que reporte menos del 0,01%, que un impuesto tal haría desaparecer de inmediato (es decir, la mayoría de las operaciones de cambio, según Jean-Pierre Landau[20], quien destaca que solo la inclusión del conjunto de operaciones de valores mobiliarios podría reportar 10 000 millones). Al querer arreglar todo al mismo tiempo, la famosa «tasa Tobin» corre el riesgo nada menor de no concretarse nunca. Una solución menos glamorosa pero más realista sería sin duda un impuesto sobre los intercambios internacionales (el comercio mundial representa 10 billones por año, una tasa de 0,1% reportaría los mismos 10 000 millones), que además podría comenzar a aplicarse incluso antes de conseguir la adhesión de todos los países.

Sucesiones, la libertad impositiva

27 de febrero de 2006

La reforma de las sucesiones aprobada la semana pasada[21], a pesar de haber pasado casi desapercibida en este período atestado de actualidad, implica una serie de efectos concretos para millones de franceses. El objetivo de los diputados es «simplificar las sucesiones». Se trata de terminar con las situaciones irresolubles creadas por las viejas rigideces de nuestro sistema de sucesión, y que solo han empeorado con la evolución de la sociedad. La ley prevé facilitar la transmisión directa a los nietos, adaptar las donaciones para los casos de las familias reconstituidas o incluso pasar de la regla de la unanimidad a la de los dos tercios para la gestión de las indivisiones.

Se podría reprochar que el texto es demasiado timorato y que solo propone cuasimedidas en un terreno en el que hace falta un buen sacudón desde hace mucho tiempo. En particular, el avance en el caso del Pacto Civil de Solidaridad (Pacs[22]) es muy tímido. El cónyuge sobreviviente dispondrá del derecho temporario de usar durante un año la residencia común, lo que es poco en comparación con los derechos habitualmente atribuidos al cónyuge sobreviviente, al menos cuando se trata de un cónyuge legítimo y del sexo opuesto. No es absurdo preguntarse si este derecho limitado (que, es cierto, ni siquiera existía cuando se creó el Pacs) no es más bien un modo de alejar por un tiempo a las parejas homosexuales del régimen común.

De todos modos, si apuntamos a la cuestión de la simplificación y de las nuevas libertades, y no al falso problema de las contribuciones impositivas, esta ley puede ayudar a orientar el debate francés en la dirección correcta. Contra una idea falsa, pero obviamente popular, el problema del impuesto a las sucesiones no es su importe. Históricamente, las tasas aplicadas a las

sucesiones en línea directa han sido relativamente bajas en Francia, con una tasa superior al 40% desde 1983 (en las décadas de 1960 y 1970 era del 15-20%), solo aplicable a la fracción de las sucesiones superiores a alrededor de 2 millones de euros (por heredero). Concretamente, el juego de exenciones hace que la tasa efectiva por un patrimonio de un millón de euros, nivel alcanzado por menos del 0,3% de los decesos, legado a un cónyuge y dos hijos, sea hoy de apenas el 15%. Se trata aquí de tasas relativamente bajas en comparación con las aplicadas en otros países.

Por ejemplo, se olvida a menudo que la tasa superior del impuesto a las sucesiones en los Estados Unidos era del 77% entre las décadas de 1940 y 1970, y que es del 55% desde los años ochenta, un nivel que nunca se alcanzó en Francia. Y si bien Bush prevé reducir progresivamente esta tasa del 55% para llevarla al 0% de aquí a 2011 (supresión total de la *death tax*), es poco probable que esta ley plurianual se revele viable, dadas las encendidas críticas que esta política enfrenta en los Estados Unidos, sobre todo entre los *self-made men*, que no quieren que sus hijos se transformen en rentistas. En verdad, el principal problema del sistema francés es su extrema rigidez.

Del otro lado del Atlántico, el principio de libertad se encarna desde el punto de vista fiscal en la libertad absoluta acordada a los individuos para transmitir su patrimonio común como mejor les parezca: cualquiera que sea el vínculo entre el donador y los herederos, las tasas del impuesto son las mismas y, además, relativamente elevadas para los grandes patrimonios.

En Francia sucede lo contrario: si se tiene el buen gusto de legar el patrimonio a hijos legítimos, y en partes iguales, entonces el impuesto es bajo. Pero si se intenta donar algo a una persona encantadora, conocida algunos meses antes de la muerte, o incluso a una pareja del mismo sexo, entonces la furia del fisco se ensaña con el imprudente: las transmisiones en línea familiar indirecta (hermanos, hermanas, etc.) y entre no parientes son gravadas desde el primer centavo con tasas que van del 35% al 55% según el caso. Nuestro sistema de sucesión, impregnado de una mezcla de tradición católica y napoleónica, probablemente nunca haya sido un buen sistema. Pero con la evolución de las costumbres, el envejecimiento, etc., se ha vuelto de verdad problemático.

Estamos lejos de un sistema satisfactorio que, por otra parte, todavía no se ha inventado (la libertad absoluta necesita sin duda de algunas restricciones). Sin embargo, algunas disposiciones votadas la semana pasada van bastante lejos en el sentido de la libertad testamentaria. Por ejemplo, la posibilidad que se da a un heredero de renunciar a su parte en beneficio de un hermano o una hermana discapacitados, aunque pueda parecer anodina, cuestiona profundamente el sacrosanto principio de la división en partes iguales entre hermanos y deja al descubierto el carácter liberticida del sistema anterior.

De manera más general, tal vez esta orientación permita hacer progresar la idea de que un buen impuesto es aquel que otorga al poder público los medios necesarios para financiar los gastos colectivos, que lo hace de manera justa y progresiva (en ocasiones, sumamente progresiva) pero, sobre todo, que alcanza estos dos objetivos del modo menos intrusivo posible, tanto para las personas como para las empresas.

Se trata, en cierta forma, de una libertad impositiva.

¿Hay que eliminar el impuesto a las sucesiones?

28 de agosto de 2006

El impuesto a las sucesiones, monumento venerado y reformado una o dos veces por siglo, podría volverse uno de los puntos centrales del debate presidencial de 2007 en Francia. Desde hace veinte años, frente al temor que despierta el envejecimiento generalizado de los dueños de los patrimonios, las discusiones vienen concentrándose sobre todo en el impuesto a las donaciones, es decir, las cesiones que las personas realizan en vida y no en el momento de su muerte. Tanto la derecha como la izquierda implementaron diversas desgravaciones fiscales específicas, con el fin de incitar a los padres a transmitir sus bienes a sus hijos antes de que estos últimos se jubilen.

El debate está a punto de dar un giro muy diferente y claramente más radical. Luego de haber disminuido fuertemente el impuesto a las sucesiones durante su paso por el Ministerio de Economía en 2004, Nicolas Sarkozy defiende desde entonces su supresión total. Último episodio hasta el momento: la nueva propuesta de disminuirlo, formulada hace dos semanas por el ministro de Presupuesto y apoyada por el partido gobernante —la Unión por un Movimiento Popular (UMP)— fue, al parecer, rechazada por el primer ministro.

La orientación radical declamada por el presidente de la UMP molesta incluso a la mayoría gobernante, ya que ignora las evoluciones que se produjeron en el pasado. Alan Lambert, antiguo ministro de Presupuesto de la UMP, señala por ejemplo que sin el estímulo proveniente de los derechos de sucesión, el Estado no dispondría de herramientas para estimular la transmisión anticipada del patrimonio, y agrega que «lo aterra la idea de que el patrimonio francés sea mañana propiedad de una mayoría de nonagenarios». De manera más clásica, varios responsables de la mayoría,

entre los cuales se cuenta el primer ministro, se preocupan por el camino que se despeja a la izquierda: resulta difícil pretender defender la igualdad de oportunidades y reclamar al mismo tiempo la abolición de los derechos de sucesión, que desempeñan un rol esencial en la limitación de la reproducción social desde la Revolución Francesa, y más aún desde la Tercera República, que los volvió progresivos en 1901. En los Estados Unidos y en Italia los intentos de Bush y de Berlusconi de abolir el impuesto a las sucesiones suscitaron fuertes resistencias, incluso entre millonarios como Warren Buffert o Bill Gates, quienes se consideran *self-made men* y no quieren que sus hijos se transformen en rentistas.

De hecho, en oposición a una idea falsa pero necesariamente popular, el problema del impuesto a las sucesiones no es su nivel. Los ingresos actuales, algo más de 7000 millones de euros en 2006, es decir, 0,4 puntos del PBI, se sitúan en realidad en niveles relativamente bajos en términos históricos, a pesar de la insolente salud que conservan los dueños de dichos patrimonios. Estos últimos ciertamente aumentan, como maníaca consecuencia de la suba continua de los activos inmobiliarios y bursátiles, así como del lento proceso de reconstitución del patrimonio de los hogares luego de los impactos sufridos durante las dos guerras mundiales. Los ingresos por el impuesto a las sucesiones pasaron así de apenas 0,2 puntos del PBI en 1950 a 0,3-0,4 puntos del PBI en los años 1990-2000. Sin embargo, permanecieron levemente por debajo de los valores de 1900, otro período afortunado para los activos inmobiliarios y financieros. Por entonces significaban para el Estado cerca de 1 punto del PBI, antes incluso de la aplicación de la progresividad. Y esto, pese a que el patrimonio total de los hogares franceses recobró en los años 1990-2000 el nivel anterior a 1914, y se sitúa en 2006 como el equivalente de cerca de cuatro o cinco años de PBI, igual que hace un siglo. Dicho de otro modo, en 2006 los hogares poseen en promedio patrimonios equivalentes a cuatro o cinco años de ingreso anual (es decir, por ejemplo, 160.000-200 000 euros de patrimonio para un ingreso anual de 40 000 euros; esto depende, claro, de la edad, de las herencias recibidas, etc.), al igual que los hogares de la *belle époque*. Que los ingresos no hayan recobrado nunca su nivel anterior se explica por una serie de factores: múltiples exenciones y nichos fiscales

acumulados durante décadas; envejecimiento constante de la población y por lo tanto aumento de la duración media entre transmisiones, etc.

Para resumir, los patrimonios se portan hoy de maravillas y no existe ninguna justificación económica sólida para reducir masivamente un impuesto a las sucesiones, que ya aporta muy poco: entre dos y tres veces menos que hace un siglo, mientras que el peso global de las deducciones se triplicó a lo largo del mismo período, pasando de 15 a 45 puntos del PBI (solo las cargas al trabajo representan más de 20 puntos, y reducirlas de alguna manera sería más urgente si los márgenes de maniobra presupuestarios lo permitieran). El impuesto a las sucesiones merece ser debatido con seriedad, en particular para abordar la cuestión de la prolongación de la expectativa de vida y la extrema rigidez de las leyes de sucesión francesas (el impuesto es leve en línea directa, pero excesivo para los que no son padres, lo cual no facilita en absoluto la circulación de las fortunas). Reducir masivamente su peso solo dará más consistencia a la idea de que en el siglo XXI se afirma un hipercapitalismo que ni siquiera aplica los impuestos al capital vigentes en el siglo XIX.

Dividendos: se cerró el círculo

22 de octubre de 2007

Con un aire falsamente técnico, el nuevo régimen de deducciones liberadoras[23] al 18% de los dividendos, que adoptó la semana pasada la mayoría de la Unión por un Movimiento Popular, está cargado de sentidos. El impuesto progresivo al ingreso será imputado a partir de ahora casi exclusivamente sobre el impuesto al trabajo, y casi todos los ingresos del capital se verán beneficiados por un régimen preferencial de impuestos proporcionales, a valores reducidos. ¡Qué paradoja, en un momento en el que se celebra la revalorización del trabajo!

¿Cómo llegamos hasta aquí? Cuando se creó el impuesto general sobre el ingreso en 1914, los patrimonios y sus beneficios eran tan prósperos que a nadie se le hubiera ocurrido beneficiarlos con exenciones particulares. No solo todos los ingresos del capital estaban íntegramente sometidos a una lógica progresiva (incluidos los alquileres ficticios, es decir, el valor de locación de las viviendas ocupadas por sus propietarios), sino que además podían caer en el régimen del impuesto a las ganancias creado en 1917 (antecedente del actual impuesto a las empresas), así como en el impuesto a los ingresos de valores inmobiliarios (intereses de obligaciones y dividendos de acciones) instituido en 1872 y, desde entonces, elemento central del nuevo pacto republicano. Los ingresos salariales gozaban de condiciones fiscales netamente más favorables, pero el equilibro se quebró inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial.

A partir del impacto que sufrieron los patrimonios durante las guerras y a lo largo de los años treinta, los gobiernos sucesivos se sintieron obligados a dar un poco de aire: por un lado, exención impositiva creciente de los intereses de los préstamos públicos desde los años cincuenta, exención impositiva de los alquileres ficticios en 1963. Y, sobre todo, creación en

1965 del crédito fiscal (que busca eximir del impuesto a las empresas los dividendos) y de la deducción liberadora, que permitió a todos los intereses escapar de la lógica progresiva, saldando una deducción fija del 15% particularmente beneficiosa para los contribuyentes ricos sometidos a una tasa marginal superior a la franja entre el 50 y el 60%.

Esta brecha entreabierta nunca se cerró: los regímenes de cajas de ahorro y productos financieros eximidos se multiplicaron en las décadas de 1980 y 1990 en un contexto de movilidad creciente del capital y de competencia fiscal entre Estados. A tal punto que, de los aproximadamente 100 000 millones de euros de ingresos del patrimonio que los hogares percibían en 2005, ¡solo 20 000 millones fueron sometidos al escalafón más progresivo del impuesto al ingreso!

La etapa terminal de esta larga evolución acaba de consumarse: los dividendos, que constituían la principal categoría todavía sometida al escalafón más progresivo y que fueron beneficiados en 2006 con la creación de una exención del 50%, tendrán, desde 2008, la posibilidad de eludirlo, saldando una deducción liberadora del 18%, a partir de ahora común a todos los ingresos mobiliarios (intereses, dividendos y plusvalías).

¿Estamos viviendo los últimos días de la fiscalidad del siglo XX? ¿Debemos esperar que la fiscalidad del siglo XXI repose de manera exclusiva sobre el trabajo? Ahora que los ingresos del capital escapan casi íntegramente al régimen del derecho común, es más fácil hacer tender hacia el 0% las tasas de impuestos de estos regímenes de excepción. Las fuerzas de la competencia fiscal empujan con claridad en este sentido: el programa electoral de la derecha polaca busca reducir al 10% las tasas del impuesto a las sociedades y al 15% la tasa del impuesto a los ingresos mobiliarios. Y Francia, a pesar de todos los discursos, alimenta una vez más la carrera hacia el *dumping* fiscal (hasta ahora, ningún país desarrollado había desgravado hasta este punto los impuestos mobiliarios).

Una cosa está clara: una sociedad que desgrava de manera durable los patrimonios (¡cuando estos recobraron la vitalidad previa a 1914!), corre el riesgo de una esclerosis económica (una clase de rentistas que envejece reaparecerá de manera inevitable) y de explosión social. En lo que respecta al impuesto a las sociedades, las premisas de un cambio a escala europea ya

se dejan ver. En lo que concierne a las ingresos mobiliarios, un retorno a la progresividad del siglo XX es poco probable (los flujos internacionales son cada vez más inaprensibles, y los ingresos se agregan inmediatamente al patrimonio). Es posible, pues, que el siglo XXI deba inventar su propio modelo, fundado por ejemplo en la imposición de los propios stocks de patrimonios y no en los flujos de ingresos. El futuro comienza hoy.

Jubilaciones: ¡bienvenido 2008!

19 de noviembre de 2007

Un deseo para 2008: que el debate nacional sobre las jubilaciones levante vuelo y vaya más allá de la estigmatización de algunas categorías puntuales[24]. Primero, porque la necesaria normalización de los regímenes especiales solo cubrirá una parte ínfima de los problemas de financiamiento. Segundo, porque no se garantiza el futuro de las jubilaciones sin rediseñar un sistema que se volvió ininteligible. ¿Cuáles son las razones sustanciales para mantener la jubilación por el sistema de reparto? Por un lado, los mercados financieros e inmobiliarios son incapaces de transferir un ahorro garantizado durante varias décadas. Por otro, algunos activos se expondrían al riesgo de no ahorrar lo suficiente para los días en que resulte necesario.

Dicho de otro modo, la jubilación de reparto es un sistema de ahorro forzado garantizado por el Estado, que no debe tratar de ser otra cosa. Su objetivo no es redistribuir transfiriendo dinero de los ricos a los pobres o compensar la debilidad de los salarios de algunos empleados o sus condiciones de trabajo. Para esto, hay herramientas más adecuadas (impuesto al ingreso, ingreso mínimo de inserción, jubilación mínima para personas sin recursos, políticas salariales y de prevención de riesgos profesionales, etc.). Justamente, como se le piden a nuestro sistema previsional muchas cosas a la vez, hemos acumulado un número inverosímil de reglas complejas y de redistribución opacas e incomprensibles para los ciudadanos. A partir de este principio general surgen las líneas directivas de toda reforma ambiciosa. Todos los años de aportes deben contar en el cálculo de la jubilación. Todos deben poder jubilarse cuando lo deseen, con una pensión proporcional a los aportes realizados durante el total de la vida activa. El coeficiente de conversión

dependerá de las evoluciones demográficas (esperanza de vida, ratio activos/jubilados), como el notable sistema de puntos aplicado en Suecia. El pasaje a un sistema semejante demandará, por cierto, muchas etapas, pero no es inalcanzable.

En la esfera pública, cada año de actividad da derecho a una tasa de reemplazo del 1,875%, es decir, una tasa de reemplazo del 75% para cuarenta años de aportes, del 37% para veinte años, etc. Este simple principio de proporcionalidad de los años aportados es más o menos el mismo en el sector privado, salvo que la jubilación con tasa plena del 75% del salario por cuarenta años solo se alcanza acumulando la jubilación del régimen de base (50%) con la pensión complementaria aportada por la ARRCO[25] (no ejecutivos) y la AGIRC (ejecutivos). Esta es la primera fuente de opacidad que debe suprimirse: nadie entiende las fórmulas complicadas que resultan de la acumulación de regímenes, y ni hablar de los empleados que tienen el mal gusto de ser ejecutivos y no ejecutivos en el transcurso de una misma vida. El Estado debe asumir sus responsabilidades y fusionar los regímenes ARRCO y AGIRC con el régimen general, para alcanzar así una regla única y simple para el sector privado, como la que existe en el público. Y, de paso, una baja masiva del techo (la jubilación por reparto no está para generar ahorro de los altos ejecutivos, cuya esperanza de vida elevada cuesta además muy cara). Para que cada año de aporte cuente, es necesario suprimir la duración mínima de aportes de quince años actualmente en vigor en el sector público (dejar de ser funcionario no es una tara) y aplicar la tasa de reemplazo al conjunto de los salarios de la vida activa, y no a los salarios de los seis últimos meses (sector público) o de los veinte mejores años (sector privado). Con el mismo espíritu de transparencia, los aportes patronales saldados por el Estado para financiar las jubilaciones públicas (60% de los salarios brutos) deben figurar en los recibos de sueldo, como en el sector privado.

Finalmente, las anualidades luego de los cuarenta años deben contar en el cálculo de la tasa de reubicación, para permitir que los empleados que hayan comenzado a trabajar muy temprano reciban finalmente sus aportes. El sistema de reducción-sobrevaloración, por su parte, está para cumplir una función muy diferente: tomar en cuenta el hecho de que jubilarse un

año más tarde conduce no solo a aportar un año suplementario, sino sobre todo a recibir un año menos de pensión (por ejemplo, diecinueve en vez de veinte años, es decir, un 5% menos de la pensión total). La reducción-sobrevaloración debe por lo tanto depender de la edad de jubilación y de la esperanza de vida previsible, y no de la duración de los aportes. El sistema por puntos permitirá a los trabajadores asimilar la idea de que sus aportes jubilatorios constituyen un ingreso diferido, no un impuesto.

Jubilaciones: basta de parches

6 de mayo de 2008

En 2003, cuando la reforma impulsada por el primer ministro François Fillon igualó la duración de los aportes en el ámbito público con la del ámbito privado (cuarenta años para una jubilación a tasa plena), el gobierno consiguió el acuerdo de una parte de los sindicatos, en particular de la Confederación Francesa Democrática del Trabajo (CFDT).

Sin embargo, cinco años más tarde, nadie quiere oír hablar del paso de cuarenta a cuarenta y un años que el gobierno pretende imponer. ¿Por qué la situación cambió tanto entre 2003 y 2008?

Primero, la reforma de 2003 se basaba en un principio de equidad entre lo público y lo privado que resultaba un antecedente indispensable para cualquier debate maduro sobre el equilibro a largo plazo de nuestro sistema de jubilaciones. Esta dimensión de equidad estaba, además, reforzada por los avances que obtuvo por la CFDT en las carreras largas, con la posibilidad para los asalariados que habían comenzado a trabajar jóvenes de jubilarse a los 60 años, mientras que antes tenían que tener cuarenta y cuatro o cuarenta y cinco años de aportes para poder jubilarse.

Nada de esto pasa con la «reforma» de 2008. El paso de cuarenta a cuarenta y un años expresa una lógica puramente financiera a raíz del déficit corriente, particularmente difícil de aceptar por parte de un gobierno que casi no ha dado ejemplos en materia de responsabilidad presupuestaria frente a las generaciones por venir. ¿Es necesario recordar que el paquete fiscal votado el verano pasado privará al Estado de más de 15 000 millones de euros de ingresos por año, mientras que el déficit anual de la franja de vejez es actualmente inferior a los 5000 millones? Con mucha lógica, el líder de la CFDT, François Chérèque, señaló que el gobierno primero debía dar el ejemplo y que había muchas otras maneras de encontrar los 2500

millones de ahorros que el pasaje a los cuarenta y un años debería aportar desde ahora hasta 2012. Por ejemplo, subiendo los aportes patronales en 0,5 puntos. Chérèque habría podido agregar que la exención de las horas suplementarias cuesta, debido a que se estimuló su utilización, más de 6500 millones de euros por año, de los cuales más de 2500 millones son aportes jubilatorios perdidos.

El período 2003-2008 ha demostrado los límites de las medidas de prolongación de la duración de los aportes, al menos mientras no se realicen importantes esfuerzos para mejorar la tasa de empleo de los *seniors*. Cuando llega el momento de liquidar la jubilación, menos del 40% de los asalariados se encuentra actualmente en situación de empleo. Para los otros, el pasaje a cuarenta y un años tendrá por efecto, sobre todo, alargar la duración del desempleo y la reducción del monto de las pensiones. Apoyarse en la seriedad presupuestaria, el empleo de los *seniors* y el aumento gradual de los aportes para garantizar el futuro de las jubilaciones no resultará mucho más efectivo que concentrarse totalmente en la prolongación progresiva de la duración de los aportes. En los dos casos, se volvería a ingresar en una carrera sin fin y se dejaría sin salida toda verdadera protección del derecho a jubilarse.

Más allá de la incertidumbre generada por las simulaciones del Consejo de Orientación Previsional, nadie cree ni por un segundo que el pasaje a cuarenta y un años o que un aumento de los aportes de 0,5 punto alcanzará para garantizar las jubilaciones de las décadas futuras. La verdad es que las generaciones que se jubilarán en 2030 o 2050, como consecuencia de la acumulación de los regímenes y de los modos de cálculo, no tienen una idea precisa sobre el monto futuro de sus pensiones, ni sobre las incertidumbres financieras o sobre la escalofriante complejidad de las reglas en vigor.

Solo una reestructuración general de nuestro régimen de jubilaciones permitirá clarificar estos derechos y superar los ejercicios habituales de remiendo y estancamiento de los déficits corrientes. Como la notable reforma aplicada en Suecia entre 1994 y 2008, la mejor solución consistiría en aplicar a todos los trabajadores (públicos y privados, ejecutivos y no ejecutivos, asalariados y no asalariados) un sistema unificado de jubilación de reparto fundado en cuentas individuales de aportes. Estudios recientes

mostraron que, contrariamente a lo que se cree, tal transición sería viable en Francia, y provechosa para los asalariados modestos[26]. Esta reforma permitiría superar las lógicas puramente financieras y diseñar una salida superadora para la actual crisis de las jubilaciones.

¿Hay que salvar a los banqueros?

30 de septiembre de 2008

¿Implicará la crisis financiera un regreso forzado del Estado en la escena económica y social? Es muy pronto para decirlo. Pero al menos sería útil disipar algunos malentendidos y precisar los términos del debate. Los salvatajes de bancos y las reformas del sistema de regulación financiera orquestados por el gobierno de los Estados Unidos no constituyen un cambio histórico. La rapidez y el pragmatismo con que el Tesoro y la Reserva Federal de ese país adaptan cada día sus doctrinas y lanzan nacionalizaciones temporarias de sectores del sistema financiero son ciertamente impresionantes. Y si bien se necesitará tiempo para conocer el costo final neto para el contribuyente, es posible que la amplitud de las intervenciones en curso supere los niveles alcanzados en el pasado. Se habla de montos que van de los 700 000 millones a los 1,4 billones de dólares, es decir entre 5 y 10 puntos del PBI norteamericano, mientras que la debacle de *Savings and Loans* de los años cuarenta había costado alrededor de 2,5 puntos del PBI.

De todos modos, este tipo de intervención en el sector financiero se sitúa en cierta medida en continuidad con doctrinas y políticas ya aplicadas en el pasado. Las élites estadounidenses están convencidas de esto desde los años treinta: si la crisis de 1929 tomó tal magnitud y llevó al capitalismo al borde del precipicio, fue porque la Reserva Federal y las autoridades públicas dejaron que los bancos se hundiesen, negándose a inyectarles la liquidez necesaria para restablecer la confianza y el crecimiento regular de la economía real. Para algunos liberales estadounidenses, la fe en el intervencionismo de la Reserva Federal va de la mano con el escepticismo respecto del intervencionismo estatal fuera de la esfera financiera: para salvar el capitalismo necesitamos una buena Fed, ágil y con capacidad de

reacción, y sobre todo, el Estado de bienestar debilitado que los rooseveltianos quisieron imponer en los Estados Unidos. Si olvidamos este contexto histórico, corremos el riesgo de sorprendernos por la rapidez de la intervención de las autoridades financieras de ese país.

¿La cosa va a detenerse ahí? Depende de las elecciones presidenciales norteamericanas: un presidente Obama podría aprovechar esta oportunidad para reforzar el rol del Estado en otros dominios además de la esfera financiera, como por ejemplo en lo que se refiere al seguro de salud y la reducción de las desigualdades. Teniendo en cuenta el precipicio presupuestario legado por la administración Bush (gastos militares, salvatajes financieros), los márgenes de maniobra en salud corren el riesgo de ser limitados: el consentimiento de los norteamericanos para pagar más impuestos no es infinito. El debate en curso en el Congreso sobre la limitación de las remuneraciones en el mundo de las finanzas ilustra, por otra parte, las ambigüedades del contexto ideológico actual. Es perceptible la exasperación creciente de la opinión pública estadounidense frente a la explosión de los supersalarios de directivos y *traders* en los últimos treinta años. Pero la solución prevista, que consiste en instituir una remuneración máxima de 400 000 dólares (el salario del presidente de los Estados Unidos) en las instituciones financieras que los contribuyentes sacaron a flote, es una respuesta parcial; y sobre todo, fácil de eludir: basta transferir el pago de los salarios más elevados a otras sociedades.

Luego de la crisis de 1929, como reacción al enriquecimiento de las élites económicas y financieras que habían conducido al país a la crisis, la respuesta de Roosevelt fue más brutal, aunque en otro sentido. La tasa del impuesto federal a las ganancias, aplicable a los ingresos más altos, fue llevada del 25 al 63% en 1932, al 79% en 1936, al 91% en 1941, para luego ser reducida al 77% en 1964, y finalmente al 30-35% durante las décadas de 1980 y 1990 por la administración Reagan-Bush. Obama, por su parte, propone subirla al 45%. Durante cerca de cincuenta años, entre los años treinta y los ochenta, la tasa superior no solo no se redujo nunca por debajo del 70% sino que fue, en promedio, de más del 80%. En el contexto ideológico actual, en el que el derecho de percibir bonos e indemnizaciones doradas de varias decenas de millones de euros sin tener que pagar más del

50% de impuestos se vio promovido al rango de derecho humano, muchos considerarán que esta política es primaria y expoliadora. Sin embargo, fue aplicada durante cincuenta años en la democracia más grande del mundo, y ello, visiblemente, no impidió que la economía estadounidense funcionase. Sobre todo, tuvo el mérito de desincentivar drásticamente a los directivos de las empresas a servirse de la caja más allá de cierto límite. Con la globalización financiera, sin duda esos mecanismos no podrían implementarse sin refundar las reglas de transparencia contable y sin ejercer una acción implacable contra los paraísos fiscales. Lamentablemente, faltan aún muchas crisis para llegar a este punto.

Bancos centrales, manos a la obra

12 de mayo de 2009

No pasa un solo día sin que se evoquen las políticas «no convencionales» que implementaron por los bancos centrales para sacarnos de la crisis. Tratemos de ver esto un poco más de cerca. ¿Qué hacen los bancos centrales en tiempos de calma? Se contentan con asegurarse de que la masa monetaria crezca al mismo ritmo que la actividad económica, de manera que puedan garantizar una inflación baja —que ronda el 1 o el 2% anual—. También prestan dinero a los bancos por períodos muy cortos, a menudo por apenas unos pocos días. Estos préstamos permiten garantizar la solvencia del conjunto del sistema financiero. En efecto, los enormes flujos de depósitos y de retiros que cotidianamente efectúan los hogares y las empresas no se equilibran nunca con exactitud para cada banco particular. Este rol es tradicionalmente más importante en Europa, teniendo en cuenta la importancia que adquirieron los bancos en el financiamiento de la economía, mientras que en los Estados Unidos reposa más bien en los sistemas financieros. ¿Qué vienen haciendo los bancos centrales desde hace un año? En líneas generales, han duplicado su tamaño, un poco más en los Estados Unidos, un poco menos en Europa. Hasta comienzos del mes de septiembre, los activos totales de la Reserva Federal ascendían a cerca de 900 000 millones de dólares, es decir, el equivalente del 6% del PBI anual de los Estados Unidos. A fines del mes de diciembre, estos ascendieron súbitamente a cerca de 2,3 billones de dólares, es decir, 16 puntos de PIB. En Europa se constata una evolución similar. Entre septiembre y diciembre de 2008, los activos del BCE (Banco Central Europeo) pasaron de 1,4 billones a 2,1 billones de euros, es decir, de 15 a 23 puntos del PBI de la zona euro. En tres meses, los bancos centrales de uno y otro lado del

Atlántico inyectaron, así, fondos frescos equivalentes a cerca de 10 puntos de PBI.

¿A quiénes prestaron ese dinero los bancos centrales? Esencialmente, al sector financiero. Pero la principal novedad reside en la duración de los préstamos otorgados a los bancos privados. En lugar de otorgar préstamos por unos días, la Fed y el BCE comenzaron a otorgar préstamos por períodos de tres meses, incluso seis; de allí el aumento de los volúmenes correspondientes. Comenzaron también a prestar, por esos mismos plazos, a empresas no financieras, sobre todo en los Estados Unidos. Según los últimos balances publicados por los bancos centrales, estos volúmenes de préstamos comenzaron a disminuir a comienzos de este año. Al 1º de mayo, los activos de la Fed volvieron a caer a 15 puntos del PBI, y los del BCE a 20 puntos del PBI. Los bancos centrales quieren ver en esto la prueba de que el sector financiero ya no necesita estos fondos excepcionales y que la recuperación llegará pronto.

Pero esa disminución también podría interpretarse como el signo de que los bancos no saben qué hacer con este dinero. De hecho, los créditos acordados a las empresas y a los hogares por el sector financiero nunca comenzaron verdaderamente a dinamizarse, y parecen haber seguido en el curso del primer trimestre de 2009 el mismo ritmo de decrecimiento que a lo largo del último trimestre de 2008. Sin duda, las políticas «no convencionales» de los bancos centrales lograron impedir una sucesión de quiebras bancarias como las que habían signado la crisis de los años treinta, frente a las cuales los bancos centrales había permanecido inertes. Se evoca ahora la posibilidad de políticas monetarias innovadoras, con préstamos al sector bancario de hasta nueve o doce meses y compras directas de obligaciones relativamente prolongadas. La magnitud que alcanzaron los balances de los bancos centrales todavía está lejos de representar una real amenaza inflacionaria. Recordemos que los préstamos otorgados por el Banco de Francia al final de la Segunda Guerra Mundial superaron ampliamente el 100% del PBI de la época, y de ellos el 80% se otorgó directamente al gobierno, lo cual generó la fuerte inflación de los años siguientes.

Pero, salvo que imaginemos que los bancos centrales empezarán a otorgar préstamos directamente por cualquier plazo y a todos los actores, algo para lo que no están preparados, estas políticas no convencionales terminarán tarde o temprano por encontrar sus límites. Los bancos centrales no tienen el poder de forzar a los actores privados paralizados por la crisis a gastar dinero. En la práctica, la expansión monetaria del otoño permitió sobre todo financiar los déficit públicos: los bancos centrales no prestaron directamente a los gobiernos (los tratados europeos se lo prohíben expresamente al BCE, y la Fed redujo sus operaciones en bonos del Tesoro), pero los bancos privados lo hicieron en su lugar. Si se confirma que el Estado es el único actor capaz de gastar dinero, entonces los gobiernos deberán asumir sus responsabilidades y volcarse hacia verdaderos planes de reactivación.

Terminemos con el PBI, volvamos al ingreso nacional

6 de octubre de 2009

El Informe Stiglitz[27] sobre los nuevos indicadores económicos fue criticado por la falta de ideas innovadoras y sobre todo por sus recomendaciones, numerosas pero vagas. Sin embargo, incluye una propuesta concreta, aunque para nada novedosa, que merece ser apoyada. Hay que dejar de utilizar el PBI (producto bruto interno) y privilegiar el PNN (producto nacional neto).

El PNN, llamado habitualmente «ingreso nacional», muy usado en Francia hasta 1950, sigue siendo utilizado hoy en los países anglosajones. Siempre es posible calcularlo a partir de cuadros detallados de la contabilidad nacional, establecidos por el Instituto Nacional de Estadísticas (INSEE). Lamentablemente, nunca se lo destaca, ni en las publicaciones oficiales ni en el debate público. Es una pena, por una razón que puede resumirse de forma muy simple: al medir el conjunto de los ingresos realmente disponibles para los residentes de un país, el ingreso nacional coloca al hombre en el centro de la actividad económica, mientras que el PBI traduce en gran medida la obsesión productivista de la Edad de Oro del capitalismo.

El PBI es el reflejo de una época en la que se creía que la acumulación de mercancías industriales era un fin en sí mismo y que el crecimiento de la producción resolvería todo. Llegó la hora de retornar al ingreso nacional.

¿Cuáles son las diferencias entre el PBI y el ingreso nacional? La primera es que el PBI siempre es «bruto», en el sentido en que adiciona el conjunto de las producciones de bienes y servicios sin contar la depreciación del capital que permitió realizar estas producciones. En particular, el PBI no toma en cuenta el desgaste de la vivienda y los

inmuebles, de los equipamientos y computadoras, etc. El INSEE realiza estimaciones minuciosas de esta depreciación, que son evidentemente imperfectas pero existen. En 2008, el total se estimó en 270 000 millones de euros para un PBI de 1,95 billones, de allí que producto interior neto fuera de 1,68 billones.

Tomar en cuenta esta depreciación permite, por ejemplo, constatar que las empresas francesas atraviesan una situación de ahorro negativo: distribuyen a sus accionistas más de lo que realmente tienen para distribuir, aunque lo que les resta no permite siquiera reemplazar el material usado.

Muchos países también comenzaron a integrar en sus estimaciones la depreciación del capital natural y los daños causados al ambiente natural en el proceso de producción. Estos esfuerzos deben continuar.

La segunda diferencia es que el PBI es «interior», en el sentido en que se busca medir las riquezas producidas dentro del territorio del país considerado sin preocuparse por su destino final, en particular sin tener en cuenta los flujos de beneficios entre países. Por ejemplo, un país cuya mayoría de empresas y de capital productivo es poseído por accionistas extranjeros podría muy bien tener un PBI alto, pero un ingreso nacional muy bajo una vez deducidos los beneficios que parten al extranjero.

En 2008, en Francia, esta corrección no representa ninguna diferencia: según el INSEE y el Banco Francés, los residentes franceses poseen a través de sus emplazamientos financieros, *grosso modo*, tanta riqueza en el resto del mundo como la que el resto del mundo tiene en Francia.

El ingreso nacional es pues casi idéntico al producto neto interno (1,69 billones de euros). Pero es distinto en muchos otros países, y no solo en los pobres, como lo demuestra el caso irlandés. Con una población de 62 millones, el PBI superó los 31 000 euros por habitante en 2008, mientras que el ingreso nacional es de tan solo 27 000 euros. Esta cifra sigue siendo superior al ingreso medio realmente percibido por los franceses, pues en el último caso incluye el valor de los bienes y servicios financiados por los impuestos (educación, salud, etc.), lo cual es legítimo. Sin embargo, se acercan: el ingreso nacional puede entonces contribuir a reducir la brecha entre estadística y percepción. Con la siguiente condición: que se publique también la distribución del ingreso nacional, y no exclusivamente los

ingresos medios. Las últimas series que realizamos con Emmanuel Saez demuestran que la parte del ingreso nacional que va al 1% de los estadounidenses más ricos pasó de menos del 9% en 1976 a cerca del 24% en 2007, es decir, una transferencia de 15 puntos de ingreso nacional. Entre 1976 y 2007, el 58% del crecimiento norteamericano fue absorbido por el 1% de la población (esta cifra alcanza el 65% entre 2002 y 2007).

El concepto de ingreso nacional permite este tipo de descomposición social del crecimiento, de manera que no se trata de un mérito menor.

¿Quiénes ganarán con la crisis?

1º de diciembre de 2009

¿Qué efectos tendrá la crisis financiera mundial del trienio 2007-2009 sobre la distribución de la riqueza? A contramano de lo que se escucha a menudo, es poco probable que la crisis conduzca a una disminución duradera de las desigualdades. Sin duda, la caída de los valores bursátiles y de los precios inmobiliarios afecta en primer lugar a los que tienen patrimonios. Pero los que solo poseen su trabajo también se ven golpeados duramente por la degradación del empleo. Esto ocurre en todas las recesiones. En general, el efecto inmediato es a la vez una reducción de las desigualdades entre el nivel medio y el alto de la distribución (reducción de las ganancias y de las primas de los superejecutivos) y un crecimiento de las desigualdades entre el nivel medio y el bajo de la distribución (aumento del desempleo). Sin embargo, si examinamos los efectos a mediano y largo plazo, las cosas son aún más complejas.

En realidad, a la crisis de 1929 le siguió una fase de reducción histórica de las desigualdades en todos los países desarrollados. En los Estados Unidos, en 1928 la parte del ingreso nacional captada por el 10% de los ingresos más elevados alcanzaba el 50%, y luego, en las décadas de 1950 y 1960, el 35%. Habría que esperar a 2007 para alcanzar, incluso superar levemente, el récord de desigualdad de 1928. Pero no hay ninguna razón para que este escenario se reproduzca hoy en forma mecánica. Las series históricas que hemos establecido con Tony Atkinson, y que describen la evolución anual de las desigualdades en 23 países a lo largo del siglo XX, demuestran sin ambigüedades que las crisis financieras en tanto tales no tienen ningún efecto duradero sobre las desigualdades: todo depende de la respuesta política que se aporte. Por ejemplo, la crisis financiera sueca del período 1991-1993 no cambió en nada la tendencia de concentración

creciente de los ingresos y patrimonios que se produce en Suecia desde la década de 1980. En los años que siguieron a la crisis financiera asiática de 1997-1998, tanto en Singapur como en Indonesia se observa incluso un aumento repentino de la parte del patrimonio y del ingreso nacional que queda en manos del 10% más favorecido. Aun cuando los datos disponibles todavía son imperfectos, la explicación más probable es que los más acomodados consiguieron sacar un mejor partido del caos financiero, al comprar los bonos activos en el momento correcto. Los patrimonios más elevados tienen una proporción mayor de inversiones de riesgo, lo que los sitúa en condiciones de aprovechar mejor los períodos de expansión y, a priori, de perder más en momentos de crisis. Pero cuando se posee 1 millón de euros en activos (con mayor razón si se dispone de 10 o 100 millones), se poseen también más recursos para pagar a los intermediarios y asesores financieros que cuando se poseen 50 000 o 100 000 euros. En promedio, este segundo efecto parece haber dominado en la coyuntura de la crisis sueca y, más aún, en las crisis asiáticas. Y es muy posible que este mismo mecanismo esté en marcha actualmente. La verdad es que no se sabe gran cosa, porque nuestro dispositivo estadístico no está adaptado para estudiar en tiempo real los fenómenos complejos de redistribuciones financieras. Lo cual es aún más lamentable porque estas redistribuciones desempeñan hoy un rol central —para confirmarlo basta con analizar las respuestas políticas a la crisis—. En 1929 los gobiernos dejaron que las quiebras se multiplicaran, lo cual generó pérdidas netas de patrimonio.

Hoy, los gobiernos realizan salvatajes de bancos y grandes empresas, lo que permite evitar la depresión. Pero este rapto de generosidad pública favorece en muchos casos redistribuciones a la inversa. Luego de 1929, los gobiernos les pasaron la factura a los que se habían enriquecido mientras conducían el mundo al borde del precipicio: fuerte alza de impuestos a las ganancias y fiscalidad progresiva sobre los ingresos y patrimonios más elevados, control del capital bajo todas sus formas (estricta regulación financiera, bloqueo de alquileres, nacionalizaciones, etc.). Fueron esas respuestas políticas las que condujeron a una reducción histórica de las desigualdades, no la crisis financiera en tanto tal. Hoy, las dificultades se plantean de manera diferente desde un punto de vista técnico (*stock-options*,

paraísos fiscales, etc.), pero son en esencia las mismas. Librado a sí mismo, el capitalismo nos lleva con naturalidad a las catástrofes, ya que es profundamente inestable y antiigualitario. Lamentablemente, parecería que hacen falta más crisis para que los gobiernos tomen plena conciencia de ello.

Repensar los bancos centrales

15 de junio de 2010

¿Podrán salvarnos los bancos centrales? No, no por completo. Pero tienen una parte de la solución para la crisis actual. Comencemos por el principio. Desde siempre el Estado ha tenido dos maneras de obtener dinero: el cobro de impuestos o la emisión monetaria. De modo general, es infinitamente preferible el cobro de impuestos. Las planchas de billetes se pagan con inflación, cuyas consecuencias distributivas no son manejables (aquellos cuyos ingresos están menos revalorizados que los de otros pagan el precio más alto), y que además desorganiza los intercambios y la producción. Una vez desatado, el proceso inflacionario es difícil de detener y no aporta ningún beneficio.

En la década de 1970, la inflación alcanzaba entre el 10 y el 15% anual, y esto no impidió el estancamiento económico y el crecimiento del desempleo. Este episodio durable de «estanflación» convenció a los gobernantes y a la opinión pública de que los bancos centrales debían ser «independientes» del poder político, en el sentido de que debían contentarse con hacer progresar lenta y regularmente la masa monetaria a fin de mantener una inflación débil (del 1 o 2%). Nadie llegó a proponer que los bancos centrales fuesen privatizados (hasta 1936, el Banco de Francia era propiedad de accionistas privados). En Europa como en los Estados Unidos los bancos centrales siguen siendo controlados íntegramente por los Estados, que establecen sus estatutos, nombran sus directores y recaudan sus eventuales ganancias. Simplemente, los Estados dieron a los bancos centrales un mandato que se limitaba a mantener una inflación baja. La era de los préstamos masivos a los Estados y al sector privado parecía estar definitivamente superada. Los bancos centrales nunca debían intentar intervenir en el funcionamiento de la economía real.

La crisis financiera mundial de 2008-2010 hizo volar en pedazos esta concepción pasiva de los bancos centrales inspirada en la estanflación de los años setenta. Entre septiembre y diciembre de 2008, tras la quiebra de Lehman Brothers, los dos grandes bancos centrales del mundo duplicaron su tamaño. Los activos totales prestados por la Fed y el BCE pasaron, *grosso modo*, de 10 a 20 puntos del PBI estadounidense y europeo. En algunos meses, a fin de evitar una sucesión de quiebras, se prestaron cerca de 2 billones de euros en fondos frescos al 0% a los bancos privados, con vencimientos cada vez más largos. ¿Por qué esta operación masiva de emisión de billetes no se tradujo en más inflación? Sin duda, porque la economía mundial estaba al borde de una depresión deflacionista. Los bancos centrales permitieron evitar el bloqueo completo del crédito y el desmoronamiento de los precios y de la actividad económica. Recordaron al mundo su rol irreemplazable. Para terminar, nadie pagó el precio de la intervención: ni los consumidores, ni los contribuyentes.

Nadie pagó el precio, solo que al mismo tiempo los Estados acumularon déficits que ahora tendrán que pagar. Estos déficits no son la consecuencia de los préstamos hechos a los bancos (que fueron pocos en comparación con los que otorgaron los bancos centrales), sino de la caída de los ingresos fiscales que produjo la recesión. Para aligerar el fardo, la Fed, y ahora el BCE, comenzaron a comprar títulos de deuda pública, y por lo tanto a prestarlos directamente a los Estados.

Pero esta transformación mal encarada se hace de manera mucho más lenta. Visiblemente, luego de muchas décadas de denigración del poder público, parece más natural imprimir billetes para salvar a los bancos que para salvar a los Estados. El riesgo inflacionario es, sin embargo, igualmente bajo en los dos casos y puede ser manejado. El BCE podría asumir por su cuenta y a una tasa baja buena parte de los veinte puntos de PBI de deuda pública creados por la recesión, y anunciar al mismo tiempo que aumentará sus tasas si la inflación supera el 5%. Esto no dispensará a los Estados europeos de manejar sus finanzas públicas y, sobre todo, de unirse para emitir finalmente una deuda europea común y en conjunto beneficiarse de tasas bajas. Pero si apuestan todo a políticas de rigor drástico, el riesgo de conducirnos a un desastre es grande. Las crisis

financieras son consustanciales al capitalismo. Y, en las grandes crisis, los bancos centrales constituyen un instrumento irreemplazable. Su poder infinito de creación monetaria requiere, por supuesto, un marco de seriedad. Pero no utilizar plenamente este instrumento en el contexto actual constituye una estrategia suicida e irracional.

Las cuatro claves de la revolución fiscal

8 de febrero de 2011

En menos de dos semanas, casi 200 000 personas ingresaron al sitio revolution-fiscale.fr y realizaron más de 350 000 simulaciones de reforma fiscal. Más de 350 000 veces los visitantes modificaron tasas y límites impositivos y quisieron conocer el impacto de su reforma en el déficit presupuestario, las desigualdades entre grupos sociales, etc. Esto demuestra el interés de los ciudadanos por un debate fiscal preciso que parta de cálculos claros.

El problema es que, en materia de impuestos, a menudo los responsables políticos se aferran a principios generales y no se comprometen a casi nada. De allí la ausencia de una reforma de fondo luego de las elecciones y la acumulación de parches y privilegios fiscales que son típicos de nuestro sistema impositivo. Los dirigentes socialistas fingen haberse puesto de acuerdo respecto a la idea de fusionar el impuesto al ingreso (II) y la contribución social generalizada (CSG). En verdad, nadie dice por qué y cómo debería hacerse esta fusión: la CSG, individual y deducida en origen, ¿debe absorber el II, familiar y declarativo, o más bien lo contrario? Con Camille Landais y Emmanuel Saez[28] defendemos la siguiente solución: que la CSG absorba el II, pero con escalas progresivas. Para nosotros, es la mejor manera de evitar los bloqueos: el impuesto actual al ingreso está tan destrozado por los privilegios fiscales y las dificultades que ya no puede ser reformado, debe ser suprimido. Se puede proponer una solución alternativa, pero la condición es que se la calcule de manera precisa y correcta.

Primer punto difícil de dirimir: la retención en origen. Para nosotros, no resultan creíbles los dirigentes políticos que pretendan modernizar nuestra fiscalidad y fusionar el II y la CSG sin comprometerse respecto de la

deducción en origen. Nuestro impuesto sobre el ingreso aporta apenas el 2,5 % del PBI, es decir, de tres a cuatro veces menos que en los demás países europeos (que implementan la retención en origen desde hace décadas), cerca de dos veces menos que la CSG y cuatro veces menos que el IVA y otras tasas al consumo (todas deducidas en origen). ¿No es obvio que este impuesto agoniza? ¿Esperaremos que caiga debajo del 1% del PBI para aceptar lo evidente? Por otra parte, la retención en origen simplifica la vida de los contribuyentes y evita retrasos en los pagos. En el sistema actual, a los asalariados que ganan el salario mínimo se les deduce primero un mes de salario en concepto de CSG, y luego, un año más tarde, se les da medio mes de salario en concepto de prima por el empleo[29]. ¿Es razonable?

Segundo punto difícil: la individualización. El nuevo impuesto fusionado se calculará o bien a escala individual (como la CSG), o bien a escala de la pareja (como el actual II). Hay que elegir: de lo contrario, la fusión será ficticia. Nosotros apoyamos la individualización, pues permite evitar las polémicas sobre las diferentes formas de vida privada y familiar. Los responsables del Partido Socialista (PS) están divididos. François Hollande parece querer mantener el denominado coeficiente conyugal (parejas casadas o en unión civil, con un impuesto en dos tramos). Más audaces, Martine Aubry y Ségolène Royal parecen preferir la individualización, que favorece además la igualdad entre el hombre y la mujer. Esperemos que las posiciones se aclaren y se decidan en el momento de las primarias, así el candidato socialista tendrá un proyecto claro en 2012.

Tercer punto difícil: la política familiar. Proponemos reemplazar el salario familiar por un sistema de crédito impositivo igual para todos los niños, cualquiera que sea el ingreso de sus padres. Sin incrementos en el presupuesto de la política familiar, el 95% de las familias se beneficiarán con esta reforma, que permite crear *de facto* subsidios familiares desde el primer niño. El 5% de las familias más favorecidas perderán, pero al menos ya no hará falta limitar los subsidios familiares que benefician a quienes no los necesitan. En este punto también algunos preferirán el statu quo. En todos los casos, habrá que decidir.

Cuarto punto difícil: la escala impositiva. Para la mayoría de los franceses, el poder sarkozista se caracteriza por los favores fiscales a los más ricos. Pero, si la derecha consigue hacer creer que la oposición quiere castigar a las clases medias, entonces los impuestos pueden hacer que la izquierda pierda. La única solución: transparencia completa en las escalas. Nosotros proponemos una reforma con base tributaria constante, que reduzca los impuestos para quienes perciben hasta 7000 euros de ingresos brutos mensuales (individual), y los aumente —moderadamente— más allá de los 8000 euros. No creemos para nada que esta escala sea perfecta, pero es una base precisa para lanzar el debate. Si la izquierda no adopta propuestas con cifras precisas, corre el gran riesgo de arruinar su anunciada victoria.

El proteccionismo: un arma útil… si no hay otra mejor

20 de diciembre de 2012

¿Por qué la inmensa mayoría de los economistas cree en el libre comercio? Porque aprendieron en la universidad que en principio es más eficaz dedicarse a producir la mayor cantidad de riqueza posible, apoyándose en los mercados libres y competitivos, y así utilizar al máximo las ventajas comparativas de unos y otros. A condición de repartir de manera equitativa, en un segundo momento, las ganancias del intercambio, a través de impuestos y transferencias transparentes dentro de cada país. Esto es lo que se aprende en la facultad de economía: la redistribución eficaz es la redistribución fiscal; hay que dejar que los mercados y los precios hagan su trabajo, distorsionarlos lo menos posible (la famosa «competencia libre y sin trampas»); pero conservar la posibilidad de redistribuir luego, «en un segundo momento».

No todo es falso en esta bella historia, ni mucho menos. Pero nos plantea un problema mayor. En el curso de los últimos treinta años, los intercambios de bienes y servicios fueron liberalizados casi sin trabas, principalmente en nombre de esta misma lógica. Pues bien, la segunda fase, la del incremento de la redistribución fiscal, no llegó nunca. Al contrario, la competencia fiscal diluyó los impuestos progresivos que se habían construido con paciencia durante las décadas precedentes. Los más ricos se beneficiaron con grandes reducciones de impuestos, aunque ya eran los primeros beneficiarios de la liberalización de los intercambios y de la globalización. Los más modestos tuvieron que contentarse con los aumentos de las contribuciones sociales y de los impuestos sobre el consumo, todo en un contexto de estancamiento del empleo y de los salarios. Lejos de compartir más equitativamente las ganancias de la

liberalización, la redistribución fiscal, al contrario, tendió a acentuar los efectos de desigualdad.

Algunos dirán: es una pena, pero ¿qué le vamos a hacer? Si las preferencias políticas del electorado llevaron a elegir menos redistribución fiscal, no queda otra opción que lamentarlo. Eso no basta para restablecer las barreras aduaneras, que solo debilitarían un crecimiento ya demasiado débil.

Es verdad. Salvo que, si miramos bien, la liberalización incondicional de los intercambios y el *dumping* fiscal tienen bastante que ver en todo esto. Se desarmó el poder público sin obtener nada a cambio. Con la prohibición de tasas sobre las importaciones y los subsidios a las exportaciones, se impulsó incluso a los Estados a desarrollar otras herramientas para promover la producción nacional, en particular desgravando las inversiones extranjeras y el trabajo altamente calificado (todo de manera perfectamente autorizada, claro está). Sin contar con que la liberalización de los servicios financieros y de los flujos de capitales facilitó directamente la evasión fiscal, tanto de las empresas como de los individuos. La ausencia de una coordinación adecuada entre países limitó fuertemente la capacidad de los Estados para impulsar una política fiscal autónoma.

Un ejemplo entre otros: la directiva sobre fiscalidad del ahorro, que se implementó en 2005, estaba destinada a facilitar los intercambios automáticos de información entre administraciones fiscales europeas, de manera que cada país pudiera conocer en tiempo real las inversiones de sus residentes en el extranjero y los intereses correspondientes. Salvo que todavía no se aplica en Luxemburgo o en Suiza (por otra parte, esta última acaba de negociar de manera independiente una prolongación de su régimen de excepción, que le permite, de manera legal, no revelar la identidad de los titulares de cuentas en sus bancos). Además, la directiva solo afecta al ahorro bancario y a las obligaciones, y excluye lo esencial de las inversiones financieras importantes que se poseen en el extranjero (sobre todo las cuentas de títulos en acciones).

Para que esto cambie de verdad hace falta algo más que amables cumbres del G20 y declaraciones de buenas intenciones. Para hacer retroceder a los paraísos fiscales y, más aún, para poner en marcha las

regulaciones financieras, sociales y medioambientales necesarias para retomar el control de un capitalismo mundializado que se volvió loco, el arma comercial será sin dudas indispensable. Si Europa habla con una única voz y deja de comportarse como un enano político, podremos incluso evitar la ejecución de las amenazas de embargos y protecciones. Lo que sería preferible, pues el proteccionismo —como la policía— es un arma disuasiva esencial que los Estados deben tener a mano, pero no constituye en sí mismo una fuente de prosperidad (contrariamente a lo que imaginan algunos «desglobalizadores» entusiastas). Pero, si se elige profundizar la construcción europea sin un avance real en esta dirección, se corre el riesgo de provocar repliegues nacionalistas en extremo violentos.

¿El crecimiento podrá salvarnos?

24 de septiembre de 2013

¿Es razonable apostar por el retorno del crecimiento para solucionar todos nuestros problemas? Es cierto, siempre es preferible que la producción y el ingreso nacional crezcan el 1% y no el 0%. Pero llegó el momento de aclarar que esto no resuelve lo esencial de los desafíos que los países ricos deben enfrentar en este comienzo del siglo XXI.

La producción puede crecer por dos razones: por el crecimiento de la población o por el crecimiento de la producción por habitante, es decir, de la productividad. Durante los tres últimos siglos, la producción mundial progresó en promedio el 1,6% anual, del que el 0,8% anual corresponde a la población y el 0,8% a la producción por habitante. Puede parecer minúsculo. Pero se trata en realidad de un ritmo muy acelerado cuando se sostiene a lo largo del tiempo. De hecho, corresponde a una multiplicación por más de 10 de la población mundial en tres siglos, que pasó de cerca de 600 millones de habitantes en 1700 a 7000 millones hoy. Parece poco probable que este ritmo de crecimiento demográfico continúe en el futuro; la población ya ha comenzado a disminuir en muchos países europeos y asiáticos y, según las previsiones de Naciones Unidas, el conjunto de la población mundial debería estabilizarse en el curso de este siglo.

En lo que respecta a la producción por habitante, podemos imaginar perfectamente que el crecimiento pasado (0,8% anual desde hace tres siglos) continuará en el futuro. No soy un defensor acérrimo del decrecimiento. Las innovaciones tecnológicas pueden continuar perfectamente y permitir un crecimiento inmaterial y no contaminante indefinido. A condición, sin embargo, de inventar energías apropiadas, lo que todavía no se ha logrado. En todo caso, el punto importante es que incluso si el crecimiento continua, no superará el 1-1,5% anual. Los

crecimientos del 4% o el 5% anual observados en Europa durante la Edad de Oro del capitalismo, e incluso más en la China de hoy, corresponden siempre a situaciones puramente transitorias de recuperación de un país en relación con otros. Cuando nos situamos en la frontera tecnológica mundial, ningún país ha tenido nunca un crecimiento sostenido superior al 1-1,5% anual.

En estas condiciones, es casi inevitable que el crecimiento se estabilice en el siglo XXI en un nivel netamente inferior al rendimiento del capital, es decir, lo que aporta en promedio un patrimonio en el curso de un año (como forma de alquileres, dividendos, intereses, ganancias, plusvalía, etc.) como porcentaje de su valor inicial. Este rendimiento es en general del orden del 4-5% por año (por ejemplo, si un departamento que vale 100 000 euros tiene un valor locativo de 4000 euros por año, el rendimiento es del 4%), y puede alcanzar el 7-8% anual para las acciones y los patrimonios más elevados y mejor diversificados.

Pues bien, esta desigualdad entre rendimiento del capital (r) y crecimiento de la producción (g), que podemos escribir r g, otorga naturalmente una importancia desmesurada a los patrimonios constituidos en el pasado y conduce mecánicamente a una concentración extrema de la riqueza. Comenzamos a ver los signos de ello hace algunas décadas, en los Estados Unidos por supuesto, pero también en Europa y en Japón, donde la disminución del crecimiento (sobre todo demográfico) conduce a un alza sin precedentes de la masa de los patrimonios en relación con los ingresos.

Es importante comprender que no existe ninguna razón natural por la cual el rendimiento del capital debería reducirse al nivel de la tasa de crecimiento. La manera más simple de convencerse es constatar que el crecimiento ha sido casi nulo durante lo esencial de la historia de la humanidad, mientras que el rendimiento del capital ha sido siempre netamente positivo (por lo general entre el 4 y el 5% para el impuesto a la propiedad en las sociedades agrarias tradicionales). Esto no plantea ningún problema lógico desde un punto de vista estrictamente económico. Al contrario: cuanto más perfecto y puro es el mercado de capital, en el sentido de los economistas, más fuerte será la desigualdad r g. Pero, por supuesto,

conduce a desigualdades extremas y poco compatibles con los valores meritocráticos sobre los que se fundan nuestras sociedades democráticas.

Hay varias soluciones posibles, desde la cooperación internacional más perfecta (intercambios automáticos de información bancaria, impuesto progresivo sobre el capital) hasta el repliegue nacional más absoluto. La inflación permitiría liquidar la deuda pública, pero golpearía sobre todo a los patrimonios modestos, y por lo tanto, no es una respuesta de largo plazo. Control de capitales al modo chino, oligarquía autoritaria a la rusa, crecimiento demográfico perpetuo al estilo estadounidense: cada bloque regional tiene su solución. La ventaja de Europa es su modelo social y su riqueza patrimonial, y aunque sus instituciones políticas sean hoy gravemente disfuncionales tiene los medios para ir más allá del crecimiento y permitir que la democracia retome el control del capitalismo.

«Libé»: ¿qué significa ser libre?

25 de febrero de 2014

La crisis en el diario *Libération* («*Libé*[30]») tiene por lo menos el mérito de reavivar una pregunta clave: ¿qué significa ser libre cuando se está en manos de un accionista, más aún de un accionista con poder? ¿Qué formas de gobernanza alternativa deben inventarse en el siglo XXI para escapar a la dictadura del propietario todopoderoso y permitir por fin un control democrático y participativo del capital y de los medios de producción? Esta cuestión eterna, que algunos creyeron terminada después de la caída del antimodelo soviético, en realidad nunca dejó de plantearse.

Y se plantea sobre todo en el sector de la prensa y de los medios en general, donde las estructuras de propiedad mixta, bajo la forma de asociaciones o de fundaciones, volvieron a ganar interés en los últimos tiempos, pues permiten cumplir el doble objetivo de garantizar la independencia de las redacciones y promover modelos innovadores de financiamiento. En el contexto de crisis aguda en el que se encuentran actualmente los medios —amenazados por una competencia desenfrenada y un desmembramiento de las redacciones—, se hace necesario repensar todo el modelo (como lo demuestran muy bien los trabajos recientes de Julia Cagé).

Pero la cuestión de las formas alternativas de propiedad del capital se plantea también en el conjunto de los sectores culturales y educativos, en todos los continentes. Hasta donde sé, nunca nadie propuso transformar la Universidad de Harvard (cuyo presupuesto supera los capitales propios de los más grandes bancos europeos) en una sociedad anónima. Para tomar otro ejemplo, más modesto, los estatutos de la fundación «École d'Économie de Paris» prevén que el número de lugares de los fundadores privados en el consejo de administración aumente levemente en función de

su aporte de capital, pero que siempre debe ser netamente inferior en todos los casos al número de lugares de los fundadores públicos y de los responsables científicos. Seamos claros: la tentación de abuso de poder puede hacer estragos tanto entre los simpáticos donantes privados de las universidades como en el seno de los generosos accionistas de los diarios, y es mejor estar advertidos de antemano.

A decir verdad, esta misma cuestión de la división del poder se plantea en todo tipo de actividades, tanto en los servicios como en la industria, donde coexisten numerosos modelos alternativos de gobernanza. Por ejemplo, los asalariados alemanes están mucho más implicados en la dirección efectiva de sus empresas que en Francia, lo que a todas luces no les impide producir buenos autos (como lo recordó muy oportunamente un libro reciente de Guillaume Duval).

En «*Libé*», el problema se plantea hoy con una intensidad especial. Su principal accionista, Bruno Ledoux, adepto al parecer a los paraísos fiscales y a las operaciones financieras que le permiten eludir el pago de impuestos, afirmó con desprecio que *Libé* «debe su salud a la mera acumulación de subvenciones públicas». Luego, explicó en los canales de televisión que quería que «todos los franceses, que les pagan a estos tipos, fueran testigos». Esta declaración increíble, de una violencia inaudita con los periodistas del periódico que dice querer salvar, puede parecer inexplicable. Sin embargo, es coherente con el denominado «proyecto» revelado ese mismo día, que busca «valorizar» la marca «*Libé*» echando a los periodistas.

Esta violencia verbal, esta violencia de «Don Dinero», que cree que todo le está permitido, incluso decir enormes estupideces, nos interpela a todos, como ciudadanos y como lectores de «*Libé*». A veces, podemos decepcionarnos con el contenido del diario, pero basta con mirar las cadenas informativas y su flujo incesante de noticias embrutecedoras para recordar que la democracia no puede funcionar sin la distancia que da lo escrito y la reflexividad de un diario de información general.

«*Libé*» tiene que vivir, y para eso hay que denunciar las mentiras diseminadas aquí y allá. No, los medios no viven de la caridad pública. Un medio como *Libération* paga mucho más de impuestos que lo que recibe de

subsidios; a lo sumo puede considerarse que está sometido a una tasa global de deducciones un poco menos elevada que la media de las actividades económicas privadas.

Veamos la cuestión en un contexto más amplio. Nuestro modelo económico consiste en reunir —bajo la forma de tasas, impuestos y contribuciones diversas— cerca de la mitad de las riquezas que se producen cada año para financiar infraestructura, servicios públicos y coberturas colectivas con las que nos beneficiamos todos. No existen por un lado los que pagan y por otro los que reciben: todos pagan y todos reciben. En ciertos sectores de actividad, denominados puramente privados, se supone que los ingresos de las ventas cubren la totalidad de los gastos, pero esto no les impide beneficiarse de la infraestructura pública. En otros sectores, como la salud o la educación, los ingresos efectivamente pagados por los usuarios de servicios solo representan una pequeña parte de los costos. Esta elección se hizo para garantizar la igualdad de acceso a estos servicios, pero también porque nos hemos convencido a lo largo de la historia de que el modelo de competencia absoluta entre los productores que buscan maximizar su beneficio no es siempre el más adaptado, más bien lo contrario. Los sectores de la cultura y de los medios están en una situación intermedia. Estimulamos la independencia y el dinamismo que aportan los productores mediante la competencia de unos con otros, pero desconfiamos del accionista todopoderoso. Para construir un modelo viable, sin duda es necesario aceptar que la parte de los ingresos privados en el financiamiento total esté también en una posición intermedia: mucho más elevada que en la enseñanza superior, por ejemplo, pero netamente más baja que en la cosmética. Sin olvidar echar del sector a los pequeños marqueses que causan estragos.

Parte III

¿Cómo cobrarles impuestos a los ricos?

El precio de un niño

7 de marzo de 2005

Más allá del escándalo, el caso del dúplex de 600 metros cuadrados de los Gaymard a 14 000 euros por mes (¡168 000 euros por año!), tuvo el mérito de poner en evidencia uno de los más antiguos problemas de la denominada política familiar[31]. ¿Todos los niños valen lo mismo? ¿El valor de los servicios y las prestaciones concedidos por el Estado debe ser el mismo para todos los niños, cualquiera sea el ingreso de sus padres? ¿O bien el Estado debe procurar mantener el nivel de vida de los padres que eligen tener una familia numerosa, y al mismo nivel que las parejas sin hijos pero con el mismo ingreso (en cuyo caso el monto de las compensaciones que el Estado destina a cada niño debe crecer necesariamente en relación con el ingreso de los padres)? No sorprende entonces que este debate entre lógicas de solidaridad vertical y de equidad horizontal provoque enfrentamientos políticos violentos desde hace más de un siglo.

El exministro de Finanzas se ubica sin rodeos en la segunda lógica: los Gaymard consideraron que sus 240 metros cuadrados en el bulevar Saint-Michel ya no les permitían «tener una vida familiar normal y vivir con [sus] niños» (lo que quiere decir: en las condiciones de confort conformes a su nuevo estatus y a sus nuevos ingresos), y como no son tan «burgueses» como para poseer 600 metros cuadrados en el distrito VIII de París, les pareció justificado que los contribuyentes los compensaran por la pérdida de nivel de vida que sus ocho hijos podrían ocasionar. En este caso, la ayudita del contribuyente ascendía a alrededor de 2000 euros por mes y por hijo. Para poner estas cifras en perspectiva, resulta útil compararlas con aquellas de la política familiar convencional.

La primera lógica es sobre todo la de las asignaciones familiares. En la actualidad, ningún hogar recibe dinero mensual por el primer hijo, pero sí

alrededor de 115 euros por mes por dos hijos, 260 euros por mes por tres hijos, y 145 euros por hijo suplementario. Con ocho hijos, los Gaymard recibirían pues 985 euros por mes, es decir 12 000 por año, el mismo monto que cualquier Fulano y familia. Para estos últimos, se trata de un complemento de ingreso sustancial, pero no para los Gaymard (el salario del exministro era de 200 000 euros por año, teniendo en cuenta la parte no imponible, y su esposa debía de ganar al menos lo mismo, sin contar los ingresos adicionales).

La segunda lógica es la del cociente familiar (CF), sistema único en el mundo, que se lanzó en Francia en 1945 para conjurar el espectro de la derrota y de la disminución de la natalidad en las familias acomodadas. El principio es simple. Cada hogar dispone de cierto número de partes: 2 para una pareja casada sin hijos; 2,5 para una pareja con un hijo; 3, con dos hijos; 4, con tres hijos; y luego una parte suplementaria por hijo. Hasta 1953, las parejas descendían de 2 a 1,5 partes si no tenían hijos luego de tres años de casados, ¡vaya prueba de imaginación del legislador fiscal en materia de natalidad! Se divide a continuación el ingreso por el número de partes, se calcula el impuesto que corresponde, luego se remultiplica por el número de partes. La división por el número de partes permite escapar de las franjas más elevadas del impuesto, y aún más si el ingreso es más importante.

Concretamente, con ocho niños (es decir, nueve partes), Fulano y familia no son imponibles, y ya era el caso sin duda con dos partes, por lo tanto el CF les reporta cero euros: deben contentarse con los subsidios familiares. Con un ingreso anual de 100 000 euros, un hogar con ocho hijos se beneficia con una reducción de impuestos de alrededor de 20 000 euros, que siempre es bueno tomar en cuenta. En cuanto a los Gaymard, con un ingreso anual del orden de los 400 000 euros (para darnos una idea), la aplicación estricta del CF les reportaría cerca de 70 000, y más de 80 000 si agregamos los subsidios. Estamos lejos todavía de los 168 000 euros del dúplex en cuestión, pero vemos que los órdenes de magnitud no son incomparables. El departamento del ministro fue finalmente un súper CF.

Al juzgar excesivo este beneficio, los socialistas decidieron en 1981 que la reducción de impuestos sería limitada (medida más que compensada, en

1986, por la atribución de partes completas más allá del tercer niño). En la actualidad, la reducción no puede superar 4200 euros por parte, aunque los ocho niños de los Gaymard reporten solo 30 000 euros (y no 70 000). En cierta medida, la regla que fijó el primer ministro Raffarin para salir de la crisis (cada ministro tiene derecho, además de su salario, a 80 metros cuadrados, más 20 por niño, es decir, 240 metros cuadrados por ocho hijos) vuelve a suprimir la limitación de los efectos del CF solo para los hogares de los ministros. Instaurando a las apuradas este nuevo derecho de alojamiento familiar de los ministros (que ningún texto prevé), luego de haber duplicado en 2002 sus salarios de manera poco transparente, el primer ministro Jean-Pierre Raffarin contribuye una vez más a poner al gobierno fuera del derecho.

Miles de millones de dólares

28 de octubre de 2008

Cuarenta mil millones para recapitalizar los bancos franceses, 320 000 millones para garantizar sus préstamos, 1,7 billones a nivel europeo: ¿quién da más? Al lanzarse a una carrera para ver quién anuncia el plan de salvataje más grande, los gobiernos de los países ricos corren grandes riesgos.

Primero, nada garantiza que esta estrategia de comunicación permita calmar la crisis y evitar una recesión dolorosa. Los mercados financieros adoran las grandes cifras. Pero también aman saber con precisión para qué servirá el dinero, quién dispondrá realmente de qué sumas, durante cuántos años, bajo qué condiciones, etc. Pues bien, desde este punto de vista, reina la opacidad. En verdad, los gobiernos se comportan igual que las peores empresas a las que deberían regular. Todas las técnicas de manipulación contable valen, con una mención especial para el presidente de nuestro país. Se mezclan flujos anuales y de stock, dinero fresco con simples garantías bancarias, se cuentan varias veces las mismas operaciones. Y se suma la totalidad: cuanto más grande, mejor. Y nos encontramos en una situación absurda en la que las autoridades estadounidenses y francesas, de manera apresurada y sin contrapartidas reales, entregan dinero público a bancos que no lo quieren. Los 10 000 millones que se prestaron la semana pasada a las grandes entidades francesas deberían relanzar el crédito, pero el compromiso es puramente verbal. Sin embargo, existe todo un arsenal legislativo y regulatorio que permite obligar a los bancos a prestar una parte de sus fondos a las pequeñas y medianas empresas que, en la crisis actual, merecía ser revisado y mejorado.

Pero además, y sobre todo, esta estrategia basada en la exhibición engañosa de cifras de centenas de miles de millones amenaza con

desorientar de manera permanente a los ciudadanos. Luego de explicar durante meses que las arcas estaban vacías, y que incluso el mínimo ahorro de algunas centenas de millones de euros era imprescindible, ¡de pronto el Estado parece estar en condiciones de endeudarse de modo ilimitado para salvar a los banqueros!

La primera fuente de confusión tiene que ver con que se mezclan constantemente los flujos anuales de ingresos y de producción con los stocks de patrimonio, sin considerar que los segundos son mucho más importantes que los primeros. Por ejemplo, en Francia, el ingreso nacional anual, es decir, el PBI menos el desgaste de los equipamientos, es del orden de los 1,7 billones (30 000 euros por habitante). En cambio, el stock de patrimonio nacional alcanza los 12,5 billones (200 000 euros por habitante). Para pasar a los niveles norteamericanos o europeos, estas cifras deben ser *grosso modo* multiplicadas por seis: 10 billones de ingreso, 70 billones de patrimonio.

El segundo punto importante es que los ingresos y patrimonios son propiedad de los hogares en un 80%: por definición, las empresas no poseen casi nada, porque distribuyen lo esencial de lo que producen a los hogares asalariados y a los accionistas. Es lo que permite comprender por qué el impacto inicial provocado por la crisis de las hipotecas *subprimes*, estimado en alrededor de 1 billón de dólares (es decir, el equivalente de 10 millones de hogares norteamericanos que hubieran pedido prestado, cada uno, 100 000 dólares), aunque sea modesto en comparación con el patrimonio general de los hogares, puede hacer que se desplome todo el sistema financiero. El banco más importante de Francia, BNP Paribas, exhibe así 16,9 billones de activos para 16,5 billones de pasivos, es decir, 40 000 millones de fondos propios. Antes de la quiebra, las cuentas de Lehman Brothers eran muy parecidas, igual que las de otros bancos del mundo. El hecho central es que los bancos son organismos frágiles, y que el impacto de 1 billón de desvalorización de activos puede devastarlos.

Frente a una realidad de esta naturaleza, intervenir para evitar la crisis sistémica es legítimo, pero solo puede hacerse bajo ciertas condiciones. Primero, obtener la garantía de que los accionistas y directivos de los bancos rescatados por el contribuyente paguen el precio de sus errores, lo

que no fue el caso en las intervenciones recientes. Luego, y sobre todo, poner en marcha una regulación financiera implacable que permita asegurar que ya no será posible difundir impunemente activos tóxicos en los mercados, con el mismo vigor con que las agencias de seguridad alimentaria controlan la introducción de nuevos productos. Esto no podrá hacerse nunca si se permite que se manejen 10 billones de activos desde paraísos fiscales de manera completamente opaca. Por último, es necesario terminar con las remuneraciones indecentes en el mundo de las finanzas, que contribuyeron a estimular la toma excesiva de riesgos. Esto exige mejorar la progresividad fiscal para los altos ingresos, lo cual se ubica en las antípodas de la política francesa denominada escudo fiscal, que, al contrario, apunta a exonerar por adelantado a los más favorecidos de cualquier esfuerzo por pagar los costos. Con una estrategia como esa, probablemente haya que prepararse para crisis sociales y políticas todavía más violentas.

Lecciones fiscales del caso Bettencourt

8 de septiembre de 2009

Durante mucho tiempo la fortuna de Liliane Bettencourt fue la mayor de Francia. Tras el proceso judicial que presentó su hija contra ella, hoy representa más que eso. En efecto: de manera un poco extrema, este caso ilustra a la perfección algunos de los problemas más espinosos que van a plantear los patrimonios y su transmisión en el siglo XXI. Recapitulemos. Liliane, 87 años, heredera del grupo L'Oréal, acordó realizar cierto número de donaciones a un amigo fotógrafo de 61 años por un monto total estimado en 1000 millones de euros, es decir, menos del 10% de su fortuna total (15 000 millones de euros). Su única hija, Françoise, 58 años, la acusa de dejarse abusar y presenta una demanda por «abuso de debilidad». Liliane, por su parte, considera que está en perfecto estado y no tolera las pericias médicas que su hija intenta imponerle por vía judicial. Agreguemos que ambas son miembros del consejo administrativo de L'Oréal, el más notable de la Bolsa de París. No es cuestión de pronunciarse aquí, por supuesto, sobre la salud mental de los protagonistas. Sin embargo, nos permitimos señalar que esto se asemeja bastante a una guerra de la tercera edad; en cierto modo, una historia de viejos. De hecho, los patrimonios no dejan de envejecer en Francia, consecuencia evidente del aumento de la expectativa de vida, pero también de que la rentabilidad del capital a lo largo de los últimos treinta años superó ampliamente la tasa de crecimiento de la producción y de la renta con que se benefician los activos. Lo que resulta más grave todavía es que esta evolución está exacerbada por la presión fiscal creciente que pesa sobre los ingresos del trabajo, algo que correlativamente limita la capacidad de ahorro de aquellos que solo cuentan con su trabajo para acumular algo. Al mismo tiempo, los patrimonios se beneficiaron de repetidas reducciones fiscales, tanto en el nivel de las

transmisiones (donaciones, sucesiones) como en el nivel del flujo de ingresos (dividendos, intereses, alquileres, plusvalía). Desde ese punto de vista, la fuerte disminución de los cánones sucesorios votada en 2007, en total contradicción con los eslóganes sobre la revalorización del trabajo, constituye una decisión particularmente nefasta. Sobre todo porque, al privarse de esa arma, el gobierno disminuyó en la mayor parte de los casos la importancia de las zanahorias fiscales prometidas a las donaciones anticipadas. De manera evidente, las medidas de 2007 tendrán como efecto principal acelerar el proceso de envejecimiento de la fortuna actualmente en marcha. El caso Bettencourt plantea igualmente la cuestión de la libertad que tiene una persona para testar, es decir, para legar su patrimonio a tal o cual. En el marco del Código Civil napoleónico, la herencia está cuidadosamente encuadrada en Francia. Cualesquiera sean las relaciones con los padres, cualquiera sea el monto de la fortuna, los hijos tienen derecho a la «reserva hereditaria». Los padres solo pueden disponer libremente de lo que se ha dado en llamar la «porción disponible», equivalente al 50% del patrimonio para el caso de un solo hijo, al 33% en el caso de dos hijos y al 25% en el caso de tres o más. Dicho de otro modo, una persona que haya acumulado (o incluso que haya heredado) una fortuna de 10 000 millones de euros no tiene más opción que reservar al menos 5000 millones a su único hijo, o 7500 millones a sus tres hijos (repartidos en partes iguales). En este caso, Liliane Bettencourt respetó esta regla. Pero, sin siquiera apelar a su salud mental, su hija podría impedirle legalmente proceder como Bill Gates, quien legó lo esencial de su fortuna a fundaciones. Además, el impuesto francés a las sucesiones aplica las tasas más elevadas a los patrimonios transmitidos dentro del marco de la porción disponible: el objetivo es favorecer las transmisiones a los hijos, también aquí sin importar cuál sea el monto. ¿Habría que suprimir todo esto y pasar a un sistema de total libertad testamentaria, a la anglosajona? La opción es tentadora, sobre todo porque este sistema conduce en la práctica a una distribución igualitaria entre los hijos en la inmensa mayoría de los casos, mientras que deja a las más grandes fortunas la posibilidad del mecenazgo, cuya insuficiencia deploramos a menudo en Francia. Al mismo tiempo, los argumentos del Código Civil a favor de la protección de los hijos

desheredados y los padres abusados, se reforzarán de manera objetiva con el desarrollo de la cuarta edad, y procesos como los de Bettencourt podrían multiplicarse. Al menos, el mecanismo de la reserva hereditaria merecería ser limitado. Más allá de cierto nivel de patrimonio, no se entiende por qué la ley debería obligar a los padres a transformar a sus hijos en rentistas.

¿Liliane Bettencourt paga impuestos?

13 de julio de 2010

Más allá del evidente conflicto de intereses con el poder vigente, el caso Bettencourt ilustra a la perfección algunos desafíos fundamentales que enfrentan las sociedades contemporáneas[32]: el envejecimiento de las fortunas, el lugar cada vez más importante de la herencia —fenómeno de evolución lenta pero que pone profundamente en cuestión el ideal meritocrático—, y, sobre todo, lo injusto que es nuestro sistema fiscal. «Las distinciones sociales solo pueden fundarse en la utilidad común», dice el art. 1 de la Declaración de los Derechos del Hombre. A todas luces, el hecho de que Liliane, octogenaria, y su hija Françoise, quincuagenaria, controlen el capital de L'Oréal y formen parte de su directorio es de muy poca utilidad para la economía y la sociedad francesas. No son emprendedoras; son herederas, rentistas y, por sobre todo, personas ocupadas en pelearse como mercachifles. Lo lógico sería que un sistema fiscal racional, es decir, justo y eficaz, fundado en la utilidad común, les impusiera fuertes cargas impositivas, para que de manera gradual vendieran sus títulos a accionistas menos ricos y más dinámicos.

Pues bien, lo que sucede es exactamente lo contrario. Liliane anunció, y con orgullo, que pagó un total de «397 millones de euros» de impuestos sobre sus ingresos y fortuna en un período de diez años. Sin darse cuenta, nos revela que su tasa de imposición es muy inferior a la de los asalariados de L'Oréal, y de todos aquellos que solo viven de su trabajo. Según las revistas, su fortuna se estima en 15 000 millones de euros. En diez años, pagó entonces el equivalente a 2,5% de su patrimonio en impuestos, es decir el 0,25% por año. Supongamos que su fortuna, manejada por la mujer de un ministro, le generó en promedio un rendimiento del 4% anual (lo que no es nada del otro mundo). Esto significa que su tasa de imposición media

en el curso de los diez últimos años fue de poco más del 6% de sus ingresos anuales (un 6% de 4% da un 0,24%). ¿Cómo es posible esto y cómo es posible que, en estas condiciones, Liliane Bettencourt se beneficie con las medidas del denominado escudo fiscal? Simplemente porque el concepto de ingreso fiscal utilizado por ese escudo no tiene nada que ver con el ingreso económico real. Por razones ideológicas, y probablemente también por incompetencia, el escudo fiscal instituido por el poder vigente funciona de hecho como una maquinaria que subvenciona a los rentistas. Supongamos que Liliane declara 15 000 millones de euros en concepto de impuesto sobre la fortuna. En principio, debería pagar cada año cerca de 1,8% de su fortuna en concepto de ISF, es decir, 270 millones de euros de impuestos. Con un rendimiento del 4%, su fortuna debería aportarle un ingreso económico real de 600 millones de euros por año. Pero Liliane no precisa tanto dinero. Para pagar a su mayordomo, a su mucama, etc., le alcanza sin dudas con pagarse 10 millones de euros en dividendos anuales sobre los beneficios de la sociedad que maneja su fortuna, Clymène (el resto se acumula tranquilamente en dicha sociedad). En este caso, el fisco considera que su ingreso fiscal es de 10 millones (y no de 600). Con un impuesto sobre el ingreso del 40%, es decir, 4 millones, Liliane paga un total de 274 millones de impuestos, es decir, más que la mitad de su ingreso fiscal de 10 millones. Esto es injusto, nos explican apasionadamente los tenores del partido gobernante: ¡Liliane trabaja más de seis meses por año para el fisco! Es verdad, Liliane trabaja duro. Por eso tendrá derecho al escudo fiscal, es decir, a un cheque de 269 millones que, en líneas generales, le devuelve el ISF.

Así, de manera totalmente legal, las Liliane del mundo pueden pagar 5 millones de impuestos por ingresos de 600 millones, es decir, una tasa de imposición inferior al 1%. De esta manera, cuanto más grande es el rentista, menos importante es el beneficio fiscal y mayor el descuento. Una bella invención, es verdad. En este caso, la señora Bettencourt recibió un cheque de solo 30 millones en concepto de escudo fiscal, probablemente porque su patrimonio imponible declarado no supera uno o dos mil millones —el resto de su fortuna se beneficia del nicho fiscal para bienes «profesionales» o es

declarado por su hija (ella también sin duda gran beneficiaria del escudo fiscal)—. Duerman tranquilos, todo está cocinado.

Elementos para un debate sereno sobre el impuesto a la fortuna

12 de octubre de 2010

El impuesto a la fortuna (ISF) suele despertar fervores tanto ideológicos como irracionales. El más reciente: 100 diputados de la Unión por un Movimiento Popular (UMP) proponen suprimirlo, en plena crisis de las finanzas públicas, privándose así de más de 3000 millones de euros de ingresos fiscales. Hacer un cheque de 3000 millones al 2% más rico de Francia, mientras todo el mundo se pregunta cómo hará el Estado para pagar sus deudas, ¿cómo no se nos había ocurrido?

Es una pena que el debate se limite a caricaturas como esa. La aplicación directa de impuestos al patrimonio, elemento clave de un sistema fiscal justo y eficaz, desempeña un rol significativo en todos los países desarrollados, a menudo bajo la forma de un impuesto inmobiliario netamente más alto que en Francia. El ISF al estilo francés pretende tratar todas las formas de patrimonio del mismo modo, lo cual es más eficaz, y les aplica un porcentaje progresivo, lo que es más justo. Evidentemente, este impuesto no debe ser suprimido. En cambio, podría ser modificado y mejorado, siempre que se den las condiciones para un debate pacífico. Tratemos de contribuir.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas (Insee) y el Banco de Francia, los hogares franceses poseen actualmente cerca de 9,2 billones de euros de patrimonio inmobiliario y financiero (libre de deudas). La fortuna de los franceses disminuyó con claridad desde 2008 —en ese momento era de 9,5 billones—, pero sigue representando cerca de 6 años de ingreso nacional, contra menos de 4 en los años ochenta y menos de 3 en los años cincuenta. Los patrimonios nunca han estado tan bien desde la *belle époque* (1900-1910). En cambio, los salarios, los ingresos y la producción crecen a

un ritmo muy bajo desde hace treinta años, y es probable que continúen así. En este contexto, no es absurdo exigir de los patrimonios una contribución mayor con el fin de reducir la carga fiscal que pesa sobre el trabajo. Y no lo contrario, como proponen los diputados del UMP.

De estos más de 9 billones de patrimonio de los hogares, cerca de un 10% es alcanzado cada año por el impuesto a la fortuna (ISF). En principio, todos los hogares que posean un patrimonio imponible superior a 790 000 euros, es decir, un poco más de 500 000 hogares (2% de la población), deberían declarar todos sus activos inmobiliarios y financieros (netos de deudas). En la práctica, varias reglas de excepción hacen que los patrimonios declarados al ISF sean netamente inferiores a los patrimonios económicos reales: reducción del 30% sobre la residencia principal, múltiples nichos fiscales y, sobre todo, exoneración de los bienes llamados «profesionales», particularmente importantes para las fortunas más grandes, aunque sus dueños no ejerzan una actividad profesional. Hay un ejemplo célebre: Liliane Bettencourt posee, según sus propias declaraciones, un patrimonio real de 15 000 millones de euros, pero aparentemente no declara más de 1000 o 2000 millones a los efectos del ISF, y, al parecer, lo hace de manera legal. Si cruzamos diferentes fuentes, podemos estimar que el patrimonio real de las personas a las que se puede aplicar el ISF es del orden de 2,5 billones de euros, es decir, cerca del 30% del patrimonio total de los franceses.

Como sea, el hecho es que los ingresos totales del ISF superan apenas el 0,3% de los 900 000 millones de patrimonio imponible. Sostener que un impuesto de este tipo atenta contra el espíritu de empresa y amenaza el equilibrio económico del país no es serio. Del mismo modo, no es serio ampararse en los desplazamientos masivos de empresas fuera de su lugar de origen: las estadísticas reunidas por Gabriel Zucman[33] muestran que los patrimonios declarados al ISF aumentaron a lo largo de las décadas de 1990 y 2000 a un ritmo extremadamente alto y poco compatible con la hipótesis de una hemorragia de la base fiscal. Por último, no es exacto que el ISF se haya convertido en un impuesto a los pobres ejecutivos parisinos que tienen la desgracia de poseer un departamento: los patrimonios imponibles inferiores a 1,3 millones de euros representan en la actualidad apenas el

10% de la recaudación total del ISF, contra cerca del 50% para los patrimonios superiores a 7,5 millones.

Pero el ISF tiene un defecto mayor. Sus múltiples excepciones permiten que los patrimonios más elevados paguen mucho menos de lo que deberían y, a menudo, que sus declaraciones juradas no guarden una verdadera relación con sus patrimonios reales: es el síndrome Bettencourt, que en realidad es mucho más general. Una buena reforma sería suprimir los nichos fiscales y ampliar así la base tributaria. Esto contribuiría a reducir el déficit y —siempre y cuando el estado de las finanzas públicas lo permita— a reducir los impuestos que pesan sobre los patrimonios más bajos.

Japón: riqueza privada, deudas públicas

5 de abril de 2011

Vista desde Europa, la realidad japonesa sigue siendo sorprendente e incomprensible. ¿Cómo es posible que Japón tenga una deuda pública superior al 200% de su PBI (dos años de producto bruto interno) y que nadie parezca inquietarse? ¿A qué realidad, a qué decisiones políticas corresponde esta deuda colosal? Todas las cifras expresadas en porcentajes del PBI o en miles de miles de millones con las que nos saturan cada día, ¿tienen sentido o tendremos que pasarlas por alto la próxima vez?

Para tratar de recobrar la cordura, lo mejor es remitirse a las cuentas nacionales, que en la mayor parte de los países hoy en día se refieren a los stocks de activos (inmobiliarios y financieros) y pasivos (deudas) que tienen unos y otros (hogares, empresas, gobiernos, resto del mundo), y no solo a los flujos de producciones e ingresos.

Estas cuentas no son perfectas, claro. Por ejemplo, a escala mundial, las posiciones financieras netas son globalmente negativas, lo que es lógicamente imposible, excepto si suponemos que en parte nos controla el planeta Marte. Es más probable que esta incoherencia indique que una parte no despreciable de los activos financieros que se encuentran en manos de los paraísos fiscales y de los no residentes no están correctamente registrados como tales. Como demostró hace poco tiempo Gabriel Zucman[34], esto afecta sobre todo la posición neta exterior de la zona euro, que probablemente es mucho más positiva de lo que sugieren las estadísticas oficiales. Los europeos con fortunas tienen mucho interés en ocultar una parte de sus activos y la Unión Europea no está haciendo por el momento lo que debería —y podría— para disuadirlos.

Sin embargo, estas imperfecciones no deben derrotarnos. Al contrario: al examinar las cuentas nacionales podremos contribuir a mejorarlas. Como

siempre, en economía es necesario aceptar el principio de que partimos bien de abajo; eso es precisamente lo que hace que la disciplina sea relativamente interesante, y los progresos, potencialmente considerables.

Negarse a hacer las cuentas beneficia siempre a los más ricos, y a la riqueza adquirida, siempre lista para defenderse, más que a la riqueza en formación.

Volvamos al caso japonés. Lo primero a tener en cuenta cuando se habla de deuda pública es que los patrimonios privados son siempre mucho más elevados que las deudas (privadas o públicas). En Japón, como en Europa o en los Estados Unidos, los hogares poseen activos inmobiliarios y financieros (netos de deudas) del orden del 500-600% del PBI. Por lo general, en nuestras sociedades ricas, el ingreso nacional es de alrededor de 30 000 euros por habitante y el patrimonio medio es del orden de los 180 000 euros por habitante, es decir, seis años de ingresos.

La segunda cosa a considerar es que el gobierno japonés tiene deudas brutas superiores al 200% del PBI, pero posee activos no financieros del orden del 100% del PBI (inmobiliarios, terrenos), así como activos financieros igualmente del orden del 100% del PBI (participaciones en las empresas públicas, cajas de ahorro e instituciones financieras parapúblicas como el banco Caisse des Dépôts). Los activos y los pasivos están más o menos equilibrados.

De todos modos, la posición patrimonial neta del sector público japonés pasó a ser levemente negativa estos últimos años, lo cual es bastante poco habitual: un gobierno no puede ponerse a vender todo lo que posee. Si comparamos, las administraciones públicas francesas y alemanas conservan una posición sin duda positiva, incluso después de la crisis. En Francia, la deuda pública se acerca al 100% del PBI, pero los activos públicos (no financieros o financieros) se acercan al 150% de ese producto nacional.

Esta particularidad nipona es más sorprendente aún porque Japón, tanto en su sector público como en el privado, tiene una posición neta en extremo positiva respecto del resto del mundo. A lo largo de los últimos veinte años, los japoneses acumularon el equivalente de cerca de un año de ingreso en activos exteriores netos. Este desequilibrio entre riqueza privada y deuda pública ya era patente antes del tsunami. Solo podrá resolverse aumentando

la presión fiscal en el sector privado japonés (ahora de apenas el 30% del PBI). Los cataclismos recientes deberían acelerar esta evolución, retrasada sin cesar desde 1990, y contribuir a acercar Japón a Europa, con las dificultades que esto implica.

Impuesto a la fortuna: basta de mentiras de Estado

3 de mayo de 2011

Cuanto más grande, más desapercibida pasa. Al parecer, esta es la lógica del poder de turno. Primera mentira: durante tres años, de 2007 a 2010, Nicolas Sarkozy justificó su medida denominada «escudo fiscal» asegurando en todos los programas de televisión, delante de millones de franceses, que había una exención impositiva similar en Alemania, algo que en realidad no existía.

No fue suficiente: en 2010, el jefe de Estado anunció la supresión del escudo, pero inventó una segunda mentira: «Francia es el único país que tiene un impuesto al patrimonio». Es necesario pues suprimir o reducir de manera drástica el impuesto a la fortuna (ISF). Esta mentira pura y simple, repetida sin cesar en todos los medios, terminó por convencer a una parte de la opinión pública. Pero es mentira: en realidad, en todos los países hay impuestos al patrimonio de los hogares, sobre todo al patrimonio inmobiliario, bajo la forma de impuestos a la propiedad, mucho más contundentes que el ISF. En Francia, los hogares pagan cerca de 15 000 millones de euros de impuestos a la propiedad y 4000 millones de ISF. Si tuviéramos la fiscalidad estadounidense o británica, deberíamos pagar cerca de 25 000 millones de impuesto a la propiedad.

¿Tendríamos entonces un sistema fiscal mejor? No estoy seguro. A pesar de sus imperfecciones, el ISF es un impuesto a la vez más justo, más eficaz y mejor adaptado al siglo XXI que los viejos impuestos a la propiedad producto del siglo XIX. En primer lugar, porque trata de la misma manera las distintas formas de patrimonio, inmobiliario o financiero, lo que minimiza las distorsiones económicas. Hay muchos nichos que lo evaden, es cierto,

pero sigue siendo mejor que dejar exento el 100% del patrimonio financiero, como hacen los impuestos a la propiedad.

Además, el ISF permite la deducción de deudas. Si usted posee un departamento de 1 millón de euros, pero además tiene un préstamo de 800 000 euros, entonces su patrimonio imponible es de 200 000 y no tendrá que pagar el ISF. En cambio, pagará el mismo impuesto a la propiedad que una persona que no tiene ningún préstamo.

Finalmente, el ISF se funda en valores de mercado, que tienen el mérito de ser los mismos para todos, mientras que los impuestos a la propiedad reposan en la mayor parte de los países en valores catastrales que casi nunca se actualizan, lo que genera desigualdades injustificables entre contribuyentes, según la comuna o el barrio en que vivan. Esta es la razón por la que Alemania y España suprimieron recientemente su viejo impuesto progresivo al patrimonio, que se basaba en valores catastrales por completo obsoletos. Desde el punto de vista de la historia y de la técnica fiscal, estos impuestos no tenían nada que ver con el ISF francés, creado en los años ochenta y noventa, en una época en la que se había comprendido, por un lado, que la inflación sobre el precio de los activos era una realidad que duraría y, por otro, que un impuesto sobre el patrimonio debía apoyarse en valores de mercado revisados cada año. Si acercáramos el impuesto a la propiedad al ISF ganaríamos mucho más que buscando suprimir este último por razones puramente ideológicas.

Llegamos así a la tercera mentira. El gobierno quiere dividir por más de tres las tasas de imposición para las fortunas más elevadas: la tasa de 1,8% aplicable cuando se superan los 17 millones de euros pasaría a 0,5%. ¿A quién quieren hacerle creer que no se trata de un regalo enorme para los más ricos? Según nuestras estimaciones, disponibles en www.revolution-fiscale.fr, los ingresos del ISF pasarían, con la reforma propuesta, de 4100 millones a 1800 millones de euros. De hecho, la pérdida sería incluso más importante (3000 millones), pues tendríamos que considerar los efectos de la modificación de la escala. Los casi 1900 hogares que superan los 17 millones declaran en promedio 35 millones de patrimonio imponible y verían su ISF bajar en promedio 370 000 euros (más o menos un 1% de su patrimonio). Según las estadísticas publicadas por el Ministerio de

Economía, estos se benefician desde 2007 con un «escudo fiscal» promedio de 210 000 euros, que será suprimido. En total, la reforma en curso los haría ganar 160 000 euros suplementarios por hogar (y 370 000 euros en relación con la situación previa a 2007).

No creemos que nuestros cálculos sean perfectos. Pero al menos damos todos los detalles y los divulgamos en internet, justamente para que cada uno pueda verificarlos y mejorarlos con total transparencia. Este no es el caso de las cifras oficiales, que son en extremo confusas e incompletas (ningún detalle por franja de imposición, por ejemplo). El ministro François Baroin primero anunció que la recaudación del nuevo ISF ascendería a 2800 millones de euros (*Le Monde*, 22 de abril), para luego, algunos días después, dar una estimación de 2300 millones (*Les Échos*, 29 de abril). ¡Un pequeño esfuerzo más, y de aquí a una semana nuestra estimación de 1800 millones será oficialmente convalidada! En todo caso, ¿es razonable perder varios miles de millones de ingresos del ISF cuando las arcas están vacías, a los patrimonios nunca les ha ido tan bien y los ingresos se estancan? Esperemos al menos que el gobierno publique cifras claras y asuma su política. O, aún mejor, que deje por fin a los investigadores utilizar todos los archivos disponibles, de tal manera que el debate fiscal se funde en evaluaciones y no en mentiras.

Cuando el Ministerio de Economía manipula a la prensa

27 de septiembre de 2011

¿Entonces los ricos no pagan menos impuestos que los demás? En todo caso, eso anuncia con orgullo el diario *Les Échos*[35] en su edición del 19 de septiembre. La buena noticia es atribuida a un muy oportuno «estudio del Ministerio de Economía (Bercy)». Lamentablemente, el estudio es inhallable en su página web. Intrigado, quise contactar al periodista para obtener el estudio en cuestión. «Imposible», me respondió, «es una nota confidencial, prometí no transmitirla». Insistí y terminé por comprender que el estudio consta simplemente de algunas cifras poco claras, que no demuestran nada de lo que se anuncia en el artículo.

¿Qué afirma, pues, la nota de Bercy? Que en los últimos archivos fiscales disponibles, la tasa efectiva de imposición habría dejado de disminuir en la parte alta de la pirámide de ingresos. Para los 100 000 contribuyentes más ricos, la tasa de imposición, «definida como la relación entre impuesto al ingreso e ingreso imponible en la escala», se habría estabilizado en alrededor de un 30%, e incluso progresaría muy levemente (31,4% para los 10 000 más ricos, 32,5% para los 100 más ricos). El problema es que estas tasas supuestamente efectivas fueron calculadas sobre la base de porcentajes del ingreso imponible, y no del ingreso económico real. Pues bien, el pecado capital de nuestro sistema fiscal es precisamente que la ratio entre ingreso imponible e ingreso real disminuye brutalmente en el vértice de la pirámide de la distribución de los ingresos, ya que la mayor parte de los ingresos de patrimonio no paga impuestos. Concretamente, el impuesto al ingreso de los más ricos es tal vez del 30% de su ingreso imponible, pero esto representa menos del 15% de su ingreso real. Por una simple razón: la totalidad de los ingresos financieros

(dividendos e intereses), sometidos a la escala progresiva del impuesto al ingreso e incluidos en el ingreso imponible, representan menos de 20 000 millones de euros, contra más de 40 000 millones si se incluyeran los ingresos sometidos a deducciones liberadoras y las plusvalías. Y más de 80 000 millones si se considerara el conjunto de los ingresos financieros sometidos a la contribución social generalizada (CSG, base tributaria dos veces inferior a las cuentas nacionales, pero que tiene de todos modos el mérito de ser cuatro veces más amplia que el ingreso financiero imponible en la escala). Todos los detalles están disponibles en internet en www.revolution-fiscal.fr[36];.

Si no se quiere corregir este camino, y uno se limita al estudio del ingreso imponible, tenemos pocas posibilidades de poner al día la regresividad de nuestro sistema fiscal. Que, además, no pudo más que empeorar con la reciente reducción del impuesto a la fortuna (ISF). Todo esto es poco serio desde el punto de vista metodológico. Y no es normal que una cortina de humo tan grosera haya pasado desapercibida para los periodistas de *Les Échos*.

Se imponen varias lecciones. Primero, promover un debate fiscal moderno y transparente no es para nada evidente si algunos periodistas eligen apoyarse en pequeñas notas confidenciales de este tipo, sin verificar nada ni hacer el más mínimo chequeo de la información. Con Camille Landais y Emmanuel Saez hicimos un gran esfuerzo para publicar en internet datos y programas extremadamente detallados que permiten clarificar el sistema fiscal francés. Con Facundo Alvaredo, Anthony Atkinson y decenas de otros investigadores hemos examinado también de manera sistemática los archivos fiscales de veintitrés países desde hace un siglo. Las cifras de este *World Top Incomes Database*, también disponible en internet, recogen las series internacionales más completas hoy en día sobre la evolución histórica de las desigualdades y son una referencia en todo el mundo.

No pretendemos que estos datos sean perfectos, y cada cual es libre de compartir o no las propuestas de reforma fiscal que hemos publicado allí. Sin embargo, tienen el mérito de ser accesibles, públicas y verificables en todos sus detalles, precisamente porque llegado el caso alguien podría

mejorarlas. La precondición es que todo el mundo se someta al mismo esfuerzo de transparencia y de rigor. Y si la administración tiene nuevos archivos fiscales, que pueden resguardar el anonimato —lo cual no plantea ningún problema técnico—, debe hacerlos públicos para que los investigadores puedan utilizarlos a la luz del día.

Este asunto plantea también la cuestión más general del financiamiento y de la independencia de la prensa. En 2007, los periodistas de *Les Échos* intentaron, sin éxito, oponerse a la compra de su periódico por el grupo LVMH, de Bernard Arnault. Les preocupaban, con razón, las consecuencias para su independencia, y lanzaron una petición que fue firmada por un gran número de investigadores. Fue en vano: desde 2007, el primer diario económico francés es propiedad de la persona más rica de Francia, que además mantiene una íntima amistad con el presidente de la República. Ignoro si esto explica la línea cada vez más evidente de este periódico a favor de las tesis defendidas por el poder de turno. Hay días en que uno tiene la impresión de estar leyendo *Le Figaro*, propiedad de Serge Dassault, senador del partido gobernante (UMP), transformado casi en periodista oficial del gobierno. ¿O es que, lo que sería más hipócrita aún, los periodistas de *Les Échos* se contentan con adoptar los intereses financieros de sus lectores, que están cada vez más desconectados del común de los mortales? Como sea, esta evolución, deplorada por numerosos periodistas en el seno mismo de la prensa, es preocupante para la democracia.

Por un impuesto europeo a la fortuna

26 de marzo de 2013

La crisis de Chipre deja en evidencia algunas de las contradicciones más espinosas de la mundialización financiera. ¿De qué estamos hablando? Chipre es una isla de un millón de habitantes que se unió a Europa en 2004, y a la zona euro en 2008. Su sector bancario sufre una llamativa hipertrofia, con balances que superan ocho veces el PBI anual y depósitos que rondan el cuádruple del PBI. Se trata tanto de depósitos de chipriotas como de extranjeros, sobre todo de rusos, que se ven atraídos por una fiscalidad tenue y por el exiguo control de las autoridades locales.

Se afirma que estos depósitos rusos incluyen enormes sumas individuales, y uno tiende a imaginarse a oligarcas con fortunas de decenas de millones de euros. Debe de ser cierto, pero ni las autoridades europeas ni el FMI publicaron ninguna estadística, aunque más no sea aproximativa. Es probable que ni estas mismas instituciones sepan gran cosa, y nunca hayan hecho nada para progresar en esta cuestión que, sin embargo, es central. Esa opacidad no facilita una solución pacífica y racional del conflicto.

En efecto, el problema hoy es que los bancos chipriotas ya no tienen ese dinero: lo destinaron a títulos griegos hoy devaluados y a inversiones inmobiliarias en parte ilusorias. Naturalmente, las autoridades europeas dudan si reflotar o no a estos bancos sin ninguna contrapartida, sobre todo si se trata de reflotar, esencialmente, a millonarios rusos.

Luego de meses de reflexión, los miembros de la ahora célebre «troika» (Comisión Europea, BCE, FMI) tuvieron la desastrosa idea de cobrar casi el mismo impuesto a todos los depósitos bancarios: 6,75% hasta 100 000 euros, y 9,9% por encima de esa suma. La tenue progresividad no debe generar ilusiones: se trata de sacudir de la misma manera a los pequeños ahorristas y a los oligarcas.

Ante las críticas, se ha comenzado a hablar de una exención impositiva a los depósitos inferiores a 100 000 euros, y de cobrar más impuestos a los más elevados. Pero las definiciones siguen siendo vagas (nos orientamos, probablemente, hacia un análisis banco por banco) y, sobre todo, el mal está hecho: los pequeños ahorristas europeos ya no saben si pueden confiar en las autoridades que los gobiernan.

La versión oficial es que esa cuasitasa plana se adoptó a pedido del presidente de Chipre, que habría querido imponer una fuerte carga impositiva a los pequeños ahorristas para evitar la fuga de los grandes. Tal vez fue así (no lo sabremos nunca pues todas las negociaciones tuvieron lugar a puertas cerradas). La crisis chipriota ilustra el drama de los países pequeños en la mundialización, que para salvarse y encontrar su nicho a veces están dispuestos a someterse a la competencia fiscal más feroz y atraer así capitales poco recomendables.

Pero la excusa se sostiene a medias: la tasa plana fue adoptada por unanimidad en el eurogrupo. Es un buen momento para que los gobiernos europeos aprendan a asumir públicamente sus responsabilidades. Esta crisis demuestra la necesidad de instituir un verdadero Parlamento Presupuestario de la zona euro, para que estas cuestiones puedan ser por fin debatidas y decididas de manera democrática, a la luz del día.

Esta crisis también ilustra la incapacidad de los grandes países para utilizar herramientas que permitan regular las crisis financieras en forma eficaz, y repartir los esfuerzos y las pérdidas de manera justa y aceptable para todos. El problema de la aplicación de impuestos al patrimonio de los chipriotas es su estrecha base fiscal (aparentemente, para eludirlo basta con transferir los depósitos a cuentas títulos y otros activos exentos de impuestos) y su irritante falta de progresividad, única en la historia.

A modo de comparación, la tasa del impuesto sobre la fortuna en 2013 es del 0% hasta 1,3 millones de euros, del 0,7% hasta 2,6 millones, y pasa al 1,5% más allá de 10 millones. Hay varios ejemplos históricos de imposición temporaria y progresiva al capital. Por ejemplo, el impuesto de solidaridad nacional instituido en 1945 comprende una doble deducción excepcional sobre el valor presente de los patrimonios (con tasas que van del 0% al 20% para las fortunas más elevadas), y sobre los

enriquecimientos sobrevenidos entre 1940 y 1945 (con tasas que llegan hasta el 100% para los enriquecimientos más importantes).

Para deducir este tipo de impuesto, se necesitan obviamente las declaraciones individuales de patrimonio que reúnan los activos de los diferentes bancos. Hay recursos modernos que facilitan esta tarea: con las transmisiones automáticas de información entre países, se podría incluso contar con declaraciones llenadas de antemano. Pues bien, es precisamente esta perspectiva de un impuesto internacional a la fortuna lo que la troika, y en particular el FMI, rechaza, por conservadurismo y razones ideológicas. De allí la idea de una tasa plana que puede deducirse en cada banco, pero que es profundamente injusta e ineficaz. Al menos, la crisis chipriota tiene el mérito de plantear con claridad este debate.

Parte IV

El nuevo mundo del trabajo: crítica del proyecto neoliberal

Contrato de trabajo: el ministro Borloo no da pie con bola

13 de diciembre de 2004

¡Vaya simplificación del derecho laboral la que nos acaba de proponer Jean-Louis Borloo[37]! Esperábamos que el ministro de Trabajo se inspirara en las propuestas del informe sobre la seguridad social para los profesionales presentado por Pierre Cahuc y Francis Kramarz[38], que preconiza, sobre todo, la fusión de los dos contratos de trabajo más importantes —CDD (contratos de duración determinada) y CDI (contratos de duración indeterminada)— en un único contrato por tiempo ilimitado, así como la implementación de un sistema de «ventanilla única», que reúne en un mismo lugar y con un mismo interlocutor los diferentes servicios de reubicación, formación e indemnización para los desempleados (actualmente dispersos entre diferentes agencias: la Agencia Nacional de Empleo, la Asociación para la Formación Profesional de Adultos, la Unión Nacional para el Empleo en la Industria y el Comercio, etc.). Pues bien, he aquí que el ministro propone la creación de un tercer tipo de contrato de trabajo (aplicable durante un período de transición a las personas despedidas por motivos económicos) además de los otros dos, y una quinta agencia de empleo (las «agencias locales de empleo»), que se agregaría a las cuatro existentes.

Nadie esperaba, claro está, que las drásticas medidas preconizadas por Cahuc-Kramarz, ya esbozadas en el informe Blanchard-Tirole [sobre la protección del empleo y los procedimientos de despido], se aplicaran en forma inmediata; estas ameritarían como mínimo un verdadero debate. Los dos economistas parten de la constatación de un fracaso conocido: a pesar de los engorrosos procedimientos de despido (en relación con otros países europeos), Francia es el país industrializado cuyos empleados sienten

mayor inseguridad respecto de la estabilidad en sus empleos. La razón es simple: de las 30 000 supresiones de empleo cotidianas en el país (compensadas por casi 30 000 contrataciones diarias), menos del 5% corresponden a despidos económicos, y la inmensa mayoría proviene de la finalización de los CDD. El estatuto relativamente protector de los CDI tuvo como consecuencia una utilización masiva de los CDD por parte de las empresas y el consecuente refuerzo del sentimiento de precariedad entre los asalariados. De allí la propuesta de suprimir esta dualidad perversa entre CDD y CDI, y de crear un contrato único de trabajo, más protector que los actuales CDD, porque sería de duración indeterminada (ya no más espada de Damocles sobre las cabezas de millones de CDD luego de dieciocho meses), pero menos protector que los actuales CDI, en la medida en que las empresas deberían pagar un impuesto nuevo en el momento del despido pero no tendrían obligación de reubicar al trabajador.

Este último aspecto es el que producirá, evidentemente, las controversias más fuertes, pues muchos sindicatos ya denuncian en este «derecho a despedir» (similar al «derecho a contaminar») una merma en la responsabilidad social de las empresas. Estas reacciones son comprensibles, pero olvidan un hecho esencial: la función de redactar informes de evaluación del desempeño de los trabajadores, proponer nuevas capacitaciones para los asalariados despedidos y además reubicarlos en nuevos sectores y nuevos empleos es una tarea en sí misma, que exige habilidades y una organización particular, y las empresas no son, qué duda cabe, las más indicadas para garantizarlas. Además, la obligación de reubicación es a menudo fuente de incertidumbres jurídicas prolongadas, y los jueces no suelen tener las competencias necesarias para apreciar correctamente la situación económica de la empresa y los esfuerzos de reubicación implementados. Es necesario utilizar las empresas para lo que saben hacer: producir riquezas y pagar impuestos (llegado el caso, impuestos altos). Si estos últimos se utilizan para reorganizar y mejorar la eficacia del servicio público del empleo, en el marco de un sistema de «ventanilla única», donde el Estado se haría cargo de ofrecer a los desempleados un servicio de capacitación y de ubicación de gran calidad, entonces una reforma de ese tipo podría ser beneficiosa para todos,

empresas y asalariados. Pero si nos contentamos con restarles responsabilidad social a las empresas, sin hacerles pagar más y sin reorganizar profundamente el servicio público del empleo, entonces se corre un fuerte riesgo de diseñar una reforma perjudicial para los asalariados. Lo que sería además muy mal recibido por los franceses, que por supuesto están muy aferrados a la protección relativamente fuerte de los actuales CDI (incluso si se tarda mucho tiempo en acceder a este tipo de contrato de trabajo). El sentimiento de precariedad que sienten se explica, en primer lugar, por el escepticismo general respecto del mercado (por ejemplo, los franceses figuran entre los más preocupados respecto de la globalización) y no por el fracaso de nuestro modelo de derecho laboral en cuanto tal.

La alternativa posible es difícil, pero amerita el intento o al menos un debate. Sin embargo, Borloo no parece ir en ese sentido. A veces, es verdad, la simplificación toma vías complejas y no podemos excluir que Borloo tenga en la cabeza una estrategia sutil que permita alcanzar en diferentes etapas un objetivo más ambicioso (en el que, por ejemplo, las nuevas agencias locales terminarían englobando a las demás). En este momento, la impresión que deja es que está contribuyendo a la superposición de capas administrativas que nos condujo al sistema actual.

Cupos: una mala jugada

7 de febrero de 2005

El debate sobre los cupos, relanzado por Nicolas Sarkozy[39], suscita reacciones tan variadas como contradictorias. Algunos lo ven como un medio para romper con el dogma absurdo de «inmigración cero» y para plantear en el espacio público que un país como Francia necesita siempre un flujo regular de migrantes, por razones tanto humanitarias como económicas, y democráticamente discutidas. Otros, por el contrario, denuncian el riesgo de instalar una clasificación selectiva y drástica de los inmigrantes mejor formados, o de orígenes nacionales más deseables, con la consecuente y nefasta fuga de cerebros desde los países pobres, y una renuncia a los valores de justicia y solidaridad, para exclusivo beneficio de los agentes reclutadores de las empresas y los racistas de todo tipo.

Digámoslo de entrada: el sistema de cupos es probablemente la peor forma de regular la inmigración, y es paradójico ver resurgir tales propuestas cuando todos los especialistas (George Borjas en los Estados Unidos, Patrick Weil en Francia) mostraron lo mal que funcionaba en los Estados Unidos.

Una de las ambigüedades del debate se vincula a las referencias a menudo imprecisas al caso norteamericano, que, como siempre, sirve tanto de modelo positivo como negativo, sin que nunca se llegue a determinar si se trata de uno u otro. Por ejemplo, ¿los cupos se definirán sobre la base del origen nacional (por país o zona geográfica), o bien utilizando categorías funcionales en relación con los tipos de inmigración (reagrupamiento familiar, trabajo, refugiados, etc.)? Respecto a este punto, recordemos que los cupos definidos sobre la base nacional ya casi no existen en los Estados Unidos tras la ley de 1965, que los sustituyó con un sistema basado en categorías funcionales. De los 850 000 inmigrantes legales que entraron a

ese país en 2000, 350 000 corresponden al régimen de cónyuges y parientes cercanos, 260 000 a otras categorías de reagrupamiento familiar, 110 000 a la inmigración laboral (de los cuales 40 000 ingresaron por el procedimiento especial destinado a los trabajadores muy calificados), 70 000 son refugiados políticos y solo 50 000 (un 6% del total) corresponden al procedimiento que busca promover la «diversidad» de los orígenes nacionales en ese país mediante los famosos sistemas de sorteos.

Cuesta imaginar que Francia adopte un sistema de cupos nacionales que en los Estados Unidos se abandonó hace cuarenta años. En la práctica, las categorías funcionales pueden coincidir ampliamente con las categorías nacionales (los «refugiados» llegan más a menudo de África y menos de los países de la Organización para Cooperación y Desarrollo Económico [OCDE] de donde suelen provenir los «trabajadores muy calificados»). Por lo tanto, podemos sospechar que Sarkozy o sus sucesores, una vez que el sistema esté en marcha, buscarán maniobrar los diferentes cupos para obtener el *ratial mix* más acorde con los deseos de la opinión pública. Los riesgos de manipulación demagógica de un sistema semejante son aún mayores, dado que las cifras en juego son difíciles de determinar. Sostener que es posible que los franceses o sus diputados voten respecto del número adecuado de refugiados o de reagrupamientos familiares sin correr ningún riesgo refleja cierta forma de ilusión democrática.

El otro peligro, por el contrario, es la esclerosis y la hiperrigidez. Los cupos son un objeto político intimidatorio y, una vez fijados los diferentes contingentes, será tentador dejarlos intactos durante décadas. En los Estados Unidos los contingentes no se han modificado desde la ley de 1990. Aunque se los transgreda sin cesar, el tema es tan explosivo que resulta casi imposible reunir una mayoría en el Congreso para revisar las cifras fijadas en 1990. Los sorteos, que atraen cada año 11 millones de candidatos en el mundo (provenientes de 50 000 lugares), han contribuido fuertemente a alimentar las frustraciones y las operaciones clandestinas.

Otra forma de rigidez que introducen los cupos es la siguiente: un gobierno no puede prever con precisión las calificaciones que demandarán las necesidades futuras de mano de obra ni los flujos correspondientes, como lo muestra el fracaso del cupo de 20 000 especialistas extranjeros en

informática instituido en Alemania en 2000. Un ejemplo de intervención bastante más flexible y sensato es el decreto Aubry de 1998[40], que simplificó los procedimientos que debe seguir un empleador para contratar a un asalariado extranjero. El principio general, según el cual el empleador debe probar que ningún desempleado inscripto en la Agencia Nacional del Empleo (ANPE) puede cubrir el puesto, se aplica de manera drástica en Francia, lo que contribuye a que numerosos asalariados calificados busquen mejores destinos, sean originarios de los países de la OCDE o del sur. Esa medida, entre otras, contribuyó a que en Francia se produjera una apertura migratoria real, sin bombos ni platillos, entre 1997 y 2001. Basta recordar que Sarkozy derogó el decreto Aubry en 2003 para medir las verdaderas intenciones del presidente de la Unión por un Movimiento Popular, y la inocencia con la que trata de no caer en su propia trampa.

Reflexionar sobre un nuevo contrato laboral

27 de marzo de 2006

¿Hay que quemar el Contrato de Primer Empleo (CPE[41])? Para formarnos una opinión, sería útil comenzar por recordar cuáles son las razones por las que los contratos de trabajo deben estar encuadrados de manera estricta dentro de la ley y no quedar librados al libre juego del mercado. Para empezar, el mercado de trabajo está conformado por personas, y los empleados deben estar protegidos contra las eventuales decisiones discriminatorias que tomen los empleadores, que también son personas, en la medida en que a veces esas decisiones tienen otras motivaciones además de las económicas: como todos, pueden ser sexistas, racistas, homofóbicos, etc.

Por otra parte, desde un punto de vista estrictamente económico, la particularidad del mercado de trabajo es que entraña relaciones duraderas entre dos partes, en el marco de las cuales ambas realizan inversiones específicas. Por ejemplo, para cumplir sus funciones correctamente, un empleado puede verse obligado a mudarse, a adquirir habilidades o saberes particulares, a replantearse sus hábitos y su identidad profesional, etc.

Estas inversiones son costosas y a menudo inherentes al puesto específico que se ocupa, lo que significa que al empleado le resultaría difícil hacerlas valer en otra empresa. Así, una vez que el empleado ha realizado estas inversiones, el empleador adquiere una posición de poder sobre él, al que puede amenazar o despedir. Anticipando tal precariedad, el empleado invierte menos, y así todo el mundo pierde. Por esta razón, reglamentar de manera estricta los contratos de trabajo, y sobre todo las condiciones de despido, redunda en beneficio tanto del empleado como del empleador, así como de la eficacia de la economía en general.

Teniendo en cuenta estos análisis clásicos (pero a menudo olvidados por los partidarios del libre mercado), el Informe Blanchard-Tirole realizado en 2003 proponía una reforma global de los contratos de trabajo.

Primera propuesta: para favorecer las inversiones durables, los Contratos de Duración Indeterminada (CDI) deberían transformarse en la norma, mientras que los Contratos de Duración Determinada (CDD), que hoy abarcan el 80% de las contrataciones, deberían ser la excepción o eventualmente suprimirse, para instituir un contrato único bajo la forma de un CDI mejorado.

Segunda propuesta: para que las empresas piensen dos veces antes de tomar este tipo de decisiones e «internalicen» el costo social completo de un despido, deberían pagar no solo el costo de los subsidios de desempleo, sino también el de reubicación y capacitación en caso de ruptura de un contrato único. Con este objetivo, el informe propone adaptar los aportes patronales en función de los despidos pasados.

¿En qué medida el CPE responde a este objetivo? Estamos tentados de responder lo siguiente: en ninguna. Da la sensación de que el período de prueba de dos años que establece, durante el cual el empleador puede romper el contrato por carta certificada sin indicar el motivo, es más precario aún que un CDD, en el que el empleado tiene al menos el derecho de cobrar su salario durante seis o doce meses. El efecto psicológico es desastroso y opuesto al objetivo buscado, en la medida en que el CPE, al menos desde el punto de vista formal, tiene una duración indeterminada. Todos prefieren el CPE a una pasantía (no remunerada) pero, en ausencia de una reglamentación que las limite, nadie está del todo seguro de que el CPE vaya a sustituirlas. Y si las indemnizaciones y los subsidios de desempleo de un CPE son mejores que los de un CDD (e incluso que los de un CDI estándar), la tasa del 2% prevista para financiar las medidas de acompañamiento y de capacitación son, en cambio, bastante modestas. El límite de dos años introduce además una fuerte discontinuidad plagada de efectos perversos.

Al anunciar tan rápido una medida como esta, el primer ministro puso en riesgo la línea de «crecimiento social» anunciada previamente, que una reforma como la de la extensión de los aportes patronales a las ganancias de

las empresas (comunicada en enero y apoyada por los sindicatos) podría encarnar con mucha más claridad.

¿Un CPE mejorado puede ser una etapa hacia la generalización de un nuevo contrato único de duración indeterminada, acompañado por una verdadera seguridad social para los profesionales? Dado que un objetivo de este tipo es compartido por los responsables políticos y sindicales, aunque nadie sabe bien cómo concretarlo, al menos podemos plantearnos la pregunta. No nos engañemos: cualquiera sea el método que se adopte, una reforma de estas características se enfrentará inevitablemente con los ayatolás que verán en ella una flexibilización del actual CDI y el advenimiento del «derecho al despido».

Es natural obligar a las empresas a asegurar el financiamiento de un verdadero recorrido profesional, en el marco de un servicio público renovado del empleo y la capacitación, pero es igualmente legítimo asegurar jurídicamente a los empleadores, definiendo por adelantado lo que tendrán que pagar en caso de dificultades.

El papel de analizar las competencias de los empleados y proponer nuevas capacitaciones constituye una tarea en sí misma, y las empresas no son las más aptas para garantizarla, del mismo modo que los jueces no son los más indicados para evaluar correctamente la situación económica de una empresa.

Esperemos que el gobierno y los actores sociales puedan aprovechar las discusiones actuales sobre el CPE para avanzar en el debate.

La carrera por el salario mínimo

23 de octubre de 2006

En gran medida, el debate entre presidenciables socialistas se reduce a una simple pregunta: ¿cuánto hay que aumentar el salario mínimo? Para Laurent Fabius[42] no hay duda: al respecto, piensa encarnar la línea «bien a la izquierda» gracias a la que espera ganar la apuesta. En un principio, la propuesta consistía en llevar el actual salario mínimo de alrededor de 1250 euros brutos por mes a 1500 euros antes del fin del próximo quinquenio legislativo, es decir, otorgar un 20% de aumento en cinco años. Pero como esta propuesta fue aceptada en el proyecto socialista que comparten todos los candidatos, tuvo que golpear más fuerte: Laurent Fabius se compromete ahora a aumentar el salario mínimo en 100 euros, es decir, un 8% «en los días siguientes a la elección», y le niega la condición de socialista a todo el que se oponga a su línea.

Dejemos de lado lo increíble de esa vuelta de tuerca política proveniente de un exministro de Finanzas que hace solo algunos años se jugaba todo a la reducción de impuestos para los salarios más altos, la exención fiscal para los altos ejecutivos extranjeros, etc. Más allá de la credibilidad de su autor, esta propuesta presenta problemas de fondo y muestra hasta qué punto fue nocivo aplazar la elección del candidato hasta último momento (mientras el líder no es elegido, la tentación demagógica impide todo debate de fondo).

Para comenzar, supongamos que se aumente el salario mínimo un 8% en 2007. ¿Qué habría que hacer al año siguiente? Con un crecimiento apenas superior al 2% anual será difícil lograr que los bajos salarios progresen indefinidamente un 8% anual: no se puede, por definición, distribuir más de lo que se produce. Aún más, lo cierto es que el salario mínimo progresó más rápido que los salarios más elevados en el curso de

los últimos años, como consecuencia del pasaje a las treinta y cinco horas de trabajo semanales. Dicho de otro modo, no estamos en presencia de una desconexión estructural de los bajos salarios, contrariamente a lo que sucedía, por ejemplo, hace cuarenta años: en los años cincuenta y sesenta, el salario mínimo había progresado estructuralmente de manera más lenta que la producción, lo que permitió la fuerte recuperación del período 1968-1983 , con una suba del 130% del poder adquisitivo del salario mínimo contra un 40% para la producción.

El nivel de los salarios bajos es insuficiente en términos absolutos, pero se encuentra ligado a los otros salarios, que están a su vez ligados al nivel de producción (contrariamente a una idea en boga, los beneficios no progresan más rápido que los salarios: las cuentas nacionales indican que la remuneración de los asalariados se sitúa siempre alrededor del 65 o 66% del valor agregado en el curso de los diez últimos años, contra el 34 o 35% para el excedente bruto de explotación que queda para las empresas). En un contexto como este, la responsabilidad de un político no es firmar cheques en blanco, sino encontrar caminos que permitan asegurar de manera durable el crecimiento de la producción y del poder adquisitivo de los más humildes, lo que exige rigurosidad y modestia.

Además, hoy existe una herramienta mucho más fina que el salario mínimo para revalorizar el poder adquisitivo de los trabajadores con bajos salarios: la prima por el empleo (PPE[43]). Introducida en 2000 bajo el gobierno de Jospin, fuertemente aumentada por la derecha desde 2002 (prueba de que la sensatez triunfa a veces sobre la manía de ruptura y de anulación), la PPE parece suscitar hoy poco entusiasmo entre los socialistas, más preocupados por la carrera del monto del aumento del salario mínimo. Ciertamente, es preciso mejorar esta herramienta desde el punto de vista técnico (su transferencia mensual no se encuentra todavía a punto); es necesario evitar que su progresión se vea acompañada por una desconexión del salario mínimo, lo que conduciría a una desresponsabilización de los empleadores. Pero, aplicada de un modo conveniente, la PPE tiene el inmenso mérito de permitir un reparto equilibrado de la suba del poder adquisitivo: su monto puede ser modulado en función de la situación familiar, del tiempo de trabajo, del nivel exacto

del salario, etc. Se trata de una herramienta mucho más sutil que el aumento del salario mínimo, que, en la medida en que no permite estas sutilezas, conduce, por un lado, a gravar de manera uniforme las remuneraciones en este nivel, y por otro, a un bloqueo de las progresiones salariales.

Sobre todo, la lógica de redistribución de la PPE es profundamente innovadora. Su principio esencial consiste en conducir el esfuerzo de solidaridad a los bajos salarios, no solo a los empleadores de bajos salarios (que son principalmente pequeños empleadores, a menudo menos ricos que muchos altos ejecutivos) sino también al conjunto de la comunidad nacional, en función del salario de cada uno. No nos sorprende entonces que la focalización en el salario mínimo suscite más entusiasmo en una izquierda mal emancipada del marxismo, que ama creer que la única desigualdad verdadera en la sociedad capitalista es la que opone los asalariados a los «patrones», eternos pudientes en comparación con los asalariados, considerados como un bloque más o menos homogéneo, y que por lo tanto deberían ser los únicos que pagan. Una razón más para saldar este conflicto lo antes posible.

El suplicio de las treinta y cinco horas

17 de diciembre de 2007

Nicolas Sarkozy tiene una estrategia: obligar a la izquierda a beber el cáliz de las treinta y cinco horas[44] hasta el final. No se equivoca. Ganó su elección, en buena parte, por su propuesta «trabaje más para ganar más», eslogan que encarnó inmediatamente después de las elecciones en la exención de las horas suplementarias. Las nuevas medidas anunciadas para relanzar el poder adquisitivo (compra de días francos, etc.) muestran que el suplicio aún no ha terminado.

Esta estrategia es comprensible. Si bien una reforma de tal magnitud incluye necesariamente aspectos positivos, en particular reorganizaciones del trabajo mutuamente beneficiosas en algunas empresas, la aplicación de las treinta y cinco horas en el bienio 1997-1998 fue un gran error de la política económica y social. Esto no significa que toda intervención pública en la duración del trabajo esté destinada necesariamente al fracaso y que haya que dejar a los empleados y a las empresas por completo libres para negociar de manera individual la división de la ganancia de la productividad entre el aumento del poder adquisitivo y el aumento del tiempo libre. La experiencia prueba que esta teoría liberal pura es insuficiente, sobre todo porque descuida el rol clave de las normas sociales en la determinación de la duración del tiempo libre. Sin las múltiples leyes sobre licencias pagas (de las dos semanas de 1936 a las cinco de 1982), es probable que los trabajadores franceses hubieran «elegido» —como sus homólogos anglosajones— dejar que aumentara su poder adquisitivo sin tomar vacaciones. Sin duda, tal «elección» no habría sido óptima en términos de bienestar, como lo muestra por ejemplo el hecho de que los no asalariados se hayan aumentado ellos mismos sus licencias en 1982. El mismo razonamiento se aplica a la duración semanal del trabajo.

Se ve con claridad hasta qué punto la concepción de las políticas públicas sobre la duración del trabajo es parte de una «relojería de precisión». Los responsables políticos y sindicales deben percibir cuáles son las aspiraciones no realizadas de los empleados en materia de tiempo libre, teniendo en cuenta sobre todo sus aspiraciones contradictorias en términos de poder adquisitivo; todo esto dejando la flexibilidad suficiente para que la infinita diversidad de aspiraciones individuales pueda desarrollarse. Desde ese punto de vista, las treinta y cinco horas dan cuenta de un error manifiesto de *timing*. La reducción del tiempo de trabajo solo puede hacerse a partir de un período de crecimiento sostenido del poder adquisitivo y no, claro está, en medio del gran estancamiento salarial que los franceses sufren desde el comienzo de los años ochenta.

Este estancamiento presenta ciertas razones estructurales que no tienen nada que ver con las treinta y cinco horas: disminución del crecimiento luego de las tres décadas doradas del capitalismo; absorción del poco crecimiento por la progresión inevitable de los gastos en jubilación y en salud; innovaciones que favorecen el descenso de los precios de la alta tecnología y no de artículos de primera necesidad; aumento de los alquileres inducido por las transformaciones demográficas y reajuste histórico de los aportes de los activos; y muchas otras más. Pero las treinta y cinco horas no ayudaron: no es sorprendente en un contexto como este que los electores hayan apreciado la idea de «trabajar más para ganar más».

En realidad, los socialistas de 1997 tendrían que haber releído a los de 1936. Si bien las dos semanas de vacaciones pagas fueron un éxito, no nos cansaremos nunca de repetir que las cuarenta horas decretadas por el Frente Popular debieron esperar a las décadas de 1960 y 1970 para poco a poco hacerse realidad. Por una razón muy simple: solo después de varias décadas de crecimiento de la productividad y del poder adquisitivo, los empleados y sus representantes aceptaron reducir los volúmenes de horas extra.

Como las treinta y cinco horas de 1997, las cuarenta de 1936 fueron una medida concebida totalmente a destiempo (no se combate el estancamiento económico con propuestas malthusianas). Y en la medida en que los socialistas de 2007 rechacen todo *mea culpa* sobre las treinta y cinco horas (Ségolène Royal lo intentó al comienzo de la campaña, antes de ser llamada

al orden), serán inaudibles en este tema, como también en lo que atañe a las jubilaciones. Esto es muy lamentable porque le despeja el camino a Sarkozy para hacer lo que quiera. Gastar más de 10 000 millones de euros por año (¡el equivalente del presupuesto de todas las universidades juntas!), para eximir a los trabajadores de las horas extra es una aberración económica en la que ningún país se aventuró nunca.

Esperemos que el debate francés deje de enfocarse en el tiempo de trabajo y se concentre de inmediato en la inversión masiva en educación e innovación, la única respuesta posible a los desafíos planteados por la globalización.

Civilización o moral hogareña

14 de enero de 2008

Nuestro creativo presidente nos propone, ante la falta de resultados de su política sobre el poder adquisitivo, una política de civilización. La triquiñuela se agiganta si tenemos en cuenta que hoy es posible impulsar en Francia una política eficaz respecto del poder adquisitivo, con tal de dotarse de buenas herramientas. Por otra parte, cuando se los consulta, los franceses ofrecen la respuesta con total claridad.

Lógicamente, plantean que la reducción del IVA está a la cabeza de las políticas que permitirían aumentar el poder adquisitivo. Pues bien, el gobierno no solo nunca pensó en una disminución de este tipo, sino que dio a entender durante las legislativas que un aumento del IVA podría ser necesario para financiar su paquete fiscal de 15 000 millones de euros (el equivalente de un aumento de dos puntos del IVA a tasa plena), así como la creación de nichos fiscales de fuerte contenido ideológico pero de una eficacia económica más que dudosa. Todos los indicadores confirman que el desmoronamiento de la moral de los hogares observado en los últimos seis meses —demasiado rápido después de una elección presidencial— se origina en este pecado original.

Sin embargo, Sarkozy, que parece empecinado en su proyecto de aumentar el IVA (mal presentado como IVA «social»), explica hipócritamente que este invierno no puede vaciar las cajas que se ocupó cuidadosamente de exprimir la víspera del verano. Error económico de cigarra, tanto más grave cuanto que hoy existe una herramienta que permite aplicar *in fine* disminuciones puntuales y eficaces del IVA: la prima por el empleo (PPE). Creada en 2000 para aligerar la presión fiscal sobre los bajos salarios (los socialistas deseaban inicialmente reducir la contribución social generalizada [CSG], algo que el Consejo Constitucional censuró sin razón),

la PPE tiene por objetivo revalorizar el trabajo de los que se levantan temprano, trabajan duro y ganan poco. Se implementó muchas veces desde 2002, lo que prueba que la derecha a veces sabe hacer su *mea culpa* —sobre la PPE como sobre el Pacto Civil de Solidaridad[45], por ejemplo— y llevar para su molino las reformas del campo adversario.

El monto, sin embargo, sigue siendo modesto: la PPE media que reciben los aproximadamente 10 millones de hogares beneficiados es de apenas 500 euros (la prima máxima ronda los 900 euros), para un presupuesto total de 5000 millones de euros. Es muy poco en relación con el total de las deducciones que pesan sobre los trabajadores de bajos salarios. Por ejemplo, un empleado de medio tiempo que recibe el salario mínimo y que consume todo su ingreso (es decir, alrededor de 12 000 euros netos por año) paga en la actualidad el equivalente a dos meses de salario en concepto de IVA, y más de un mes de salario en concepto de CSG, sin contar las tasas indirectas anexas (nafta, tabaco, alcohol, etc.) o las cargas sociales, es decir, una tasa de deducciones global superior al 50%. Una medida simple y legible podría ser duplicar la PPE, lo que reduciría *grosso modo* la mitad del IVA que pagan los asalariados cercanos al salario mínimo. Esta medida, cuyo costo es de 5000 millones de euros, habría tenido sobre el poder adquisitivo un impacto mucho más fuerte que el paquete fiscal presentado, y preservaría al mismo tiempo los márgenes de maniobra para reducir la deuda e invertir en el futuro. De paso, habría que modernizar en profundidad la administración fiscal para poder asegurar el pago mensual de la PPE en los recibos de sueldo, ya que actualmente se paga con un año de atraso y nadie entiende nada. Esta política eficaz sobre el poder adquisitivo permitiría además promover la idea de una cultura fundada en el trabajo y la transparencia democrática y fiscal. Una idea que se encuentra en las antípodas de los proyectos de Sarkozy-Hirsch, como el ingreso de solidaridad activa (ISA), que, a grandes rasgos, hace pasar por asistidos a los empleados de sueldos bajos, cuando en realidad son ellos los que pagan siempre deducciones netamente superiores a todas las transferencias recibidas, incluso luego de varias duplicaciones de la PPE. En lugar de entregarse a los debates surrealistas sobre la necesidad imperiosa de no

tener líder, los socialistas harían mejor en reapropiarse y desarrollar las buenas herramientas que ellos mismos crearon.

Ingreso de solidaridad activa: una impostura

2 de septiembre de 2008

Desde hace una semana podemos por fin debatir con precisión el sistema de ingreso de solidaridad activa (ISA) propuesto por el gobierno. Recapitulemos[46].

Una persona sola sin ingreso actualmente puede percibir 450 euros mediante el ingreso mínimo de inserción (RMI, por su sigla en francés). Si encuentra un trabajo en el que le paguen el salario mínimo, su salario neto mensual será de 600 euros a tiempo parcial (20 horas), y de 1000 euros a tiempo completo (35 horas). Desde el año 2000, los asalariados modestos reciben el beneficio de la prima por el empleo (PPE) igual al 8% del salario, es decir, un complemento de ingreso de 50 euros por mes para un salario de 600 y de 80 euros para un salario de 1000. Más allá de esto, la PPE disminuye y se anula completamente a partir de un salario de 1600 euros. Desaparece aún más rápido para los que tienen una pareja que trabaja, lo que no tiene sentido desde un punto de vista económico: ¿el poder público no debería preocuparse por alentar el trabajo de todos, independientemente de la situación familiar, en vez de por saber quién vive con quién? Además de la PPE, los asalariados a tiempo parcial que salen del RMI tienen también derecho al dispositivo de primas, que permite conservar temporalmente una parte del RMI. Este sistema, extendido en 1998, permite, por ejemplo, a una persona sola que encuentra un empleo de 600 euros conservar doce meses un complemento de 150 euros a título de RMI.

¿Qué cambia exactamente el ISA respecto de estos complejos dispositivos? No mucho, y no necesariamente en la dirección correcta. El ISA consiste en mantener la PPE, pero aumentando el monto del beneficio (para un salario de 600 euros, el complemento pasa de 150 a casi 200 euros) y, sobre todo, lo vuelve permanente y lo extiende a todos los asalariados

que trabajan media jornada: ya no más límite de 12 meses, no más necesidad de pasar por la caja del RMI para obtener el beneficio. Suprimir este efecto perverso es sin duda algo bueno (y, como sea, una buena noticia para el poder adquisitivo de los nuevos beneficiados, lo que no es poco). Pero ¿realmente imaginan que con pasar de 150 a 200 euros de prima con el ISA, y con el fin del límite de 12 meses van a cambiar las tasas de salida del RMI hacia el empleo a tiempo parcial?

Para François Bourguignon, presidente del comité de evaluadores del ISA, las pruebas no han producido por el momento ningún efecto estadísticamente significativo, aunque se hayan realizado en colectividades voluntarias y por lo tanto motivadas. Sin contar que, para todos los que ya tienen un empleo de tiempo parcial, la creación del ISA, aparejada con el congelamiento anunciado de la PPE para los asalariados de tiempo completo, tendrá como consecuencia una fuerte reducción de la brecha de ingresos entre los empleados de 20 horas y los de 35 horas. Esto implicará menos motivación para pasar del tiempo parcial al tiempo completo. Es muy posible que este efecto negativo que «las pruebas» no tuvieron tiempo de evaluar triunfe sobre el modesto efecto positivo. El impacto global sobre la oferta de trabajo de esta nueva forma de subvención a tiempo parcial que es el ISA, y que los empleadores no dejarán de usar proponiendo más empleos a medio tiempo, será negativo. Es decir, estará en las antípodas del objetivo proclamado.

En cualquier caso, lo central es que esta reforma confusa no se ocupa para nada del problema estructural que dinamita estos dispositivos desde hace años, a saber, su complejidad y su falta de legibilidad. Al contrario: la reforma cree hacer coexistir dos dispositivos distintos. Uno, para los asalariados de tiempo parcial, manejado por las cajas de asignaciones familiares, que siguen una lógica social (el ISA). La otra, para los asalariados de tiempo completo, manejada por la administración fiscal, que sigue una lógica de crédito impositivo (la PPE). Los dos dispositivos se administrarán siguiendo reglas y periodicidades diferentes (trimestral en un caso, anual en el otro), lo que es técnicamente absurdo y promete un problema más para los asalariados pobres que tendrán que hamacarse de un sistema al otro.

¿Qué se habría podido hacer? Una reforma más ambiciosa, fundada en una revolución fiscal que le permita a Francia contar por fin con un impuesto al ingreso progresivo, moderno y unificado. Fusión de la contribución social generalizada y del impuesto a la riqueza, deducción mensual en origen, individualización completa del impuesto: los ingredientes son bien conocidos, pero lo que falta es coraje y voluntad política. Un instrumento de este tipo permitiría integrar naturalmente el conjunto de los dispositivos del ISA y la PPE bajo la forma de un crédito impositivo. Lo que sería mucho más eficaz técnicamente y, sobre todo, más satisfactorio desde el punto de vista de la transparencia democrática. Pues los asalariados modestos son ante todo contribuyentes, como los demás, no son asistidos del sistema social. Trabajen a tiempo completo o parcial, quienes perciben el salario mínimo pagan hoy el equivalente de dos meses de salario a título de IVA, más de un mes de salario a título de CSG, sin contar las tasas indirectas anexas (combustible, tabaco, alcohol, etc.) y los aportes sociales, es decir, una tasa de deducción global superior al 50%. Y contrariamente a lo que se intenta hacernos creer, los aumentos de la PPE o del ISA no están cerca de transformarlos en beneficiarios netos.

La izquierda debe tomar las riendas de la cuestión fiscal sin demora. Sobre todo porque Nicolas Sarkozy comete cada vez más errores en este campo. Luego de haber creado nichos fiscales por más de 15 000 millones de euros en un sistema que ya tenía muchísimos, luego de haber constatado que las cajas ya estaban demasiado vacías para financiar el ISA, nuestro presidente tuvo la genial idea de inventar una nueva tasa de 1000 millones de euros para los ingresos por inversiones. Típica receta, ya utilizada en el pasado para tapar los agujeros del financiamiento social en Francia, esta deducción tuvo además la interesante particularidad de ser regresiva: gracias al denominado escudo fiscal, los grandes patrimonios quedarán eximidos de hecho de esta tasa del 1%. No es sorprendente que Sarkozy y Martin Hirsch se entiendan bien: tienen el mismo gusto por los eslóganes que suenan bien, pero también por la improvisación y por el culto al parche.

Beneficios, salarios y desigualdad

17 de marzo de 2009

En estos momentos de crisis brutal es una pena perder el tiempo en discusiones vanas. Pero a veces el debate sobre la distribución del valor agregado de las empresas entre los beneficios y los salarios adquiere dimensiones sorprendentes. Por otra parte, cuando alguien habla del equilibro de esta distribución, la izquierda lo acusa de querer decir que en Francia la desigualdad de los ingresos no progresa. Pero en realidad se trata de dos cuestiones totalmente distintas, y es fundamental comprenderlo si se quieren poner en marcha políticas de redistribución apropiadas. Dado que el verdadero desafío de estas discusiones es la cuestión de las desigualdades, digámoslo sin rodeos: estas explotaron en Francia a lo largo de los últimos diez años.

Un estudio de Camille Landais lo demuestra de manera inobjetable. Entre 1998 y 2005, se constatan progresiones de varias decenas en los porcentajes del poder adquisitivo entre los franceses más pudientes: 20% en promedio para el 1% más rico, y más del 40% para el 0,01% más rico, mientras que entre el 90% de los franceses menos pudientes la progresión fue de apenas el 4%. Todo indica que estas evoluciones continuaron, incluso se amplificaron, entre 2005 y 2008. Se trata de un fenómeno nuevo, desconocido en las décadas precedentes, y masivo: el *trend* es de una magnitud comparable a la observada en los Estados Unidos luego de los años ochenta, con la consecuencia de una transferencia del orden de 15 puntos del ingreso nacional hacia el 1% de la población más rica y el estancamiento del poder adquisitivo del resto de la población. ¿Cómo compatibilizar este primer hecho con el segundo, igualmente inobjetable, a saber, la estabilidad macroeconómica de la distribución entre beneficios y salarios?

Cualquiera que ingrese al apartado contabilidad nacional del sitio del Instituto Nacional de Estadísticas (Insee) podrá constatarlo por sí mismo. Si se suma el conjunto de los salarios (incluidos los aportes patronales) pagados por las empresas francesas en 2007, se obtiene una masa salarial total de 623 000 millones, contra 299 000 millones para los beneficios brutos (lo que les queda a las empresas después de haber pagado a empleados y proveedores), es decir, una distribución de 922 000 millones de «valor agregado» (igual por definición a la suma de la masa salarial y de las ganancias brutas) entre 67,6% de salarios y 32,4% de beneficios. En 1997 las cifras eran de 404 000 millones de masa salarial y 195 000 millones de beneficios brutos, es decir, un porcentaje de los salarios del 67,4 y de los beneficios, del 32,6. Esta misma estabilidad de alrededor del 67 o 68% para los salarios y del 32 o 33% para los beneficios se constata desde 1987. A menos que el Insee se haya equivocado en las sumas, parece claramente estable.

Igualmente conocida es la disminución de la parte de los salarios entre 1982 y 1987 (que había seguido al aumento observado en la década de 1970). Pero buscar en este fenómeno de los años ochenta la explicación de la explosión de las desigualdades observada a partir del fin de los años noventa no es muy serio y no ayuda demasiado a resolver los problemas actuales.

Entonces, ¿cómo explicar que desde el fin de los años noventa las desigualdades hayan aumentado tan fuertemente, a pesar de la estabilidad de la distribución entre beneficios y salarios? Primero, porque la estructura de la masa salarial se deformó necesariamente en favor de altísimos salarios. Mientras en su inmensa mayoría las progresiones salariales eran ampliamente absorbidas por la inflación, los salarios muy altos —sobre todo de más de 200 000 euros anuales— obtuvieron aumentos considerables de poder adquisitivo.

Asistimos al mismo fenómeno que en los Estados Unidos: los altos directivos tomaron el control y se votan a sí mismos salarios exorbitantes, sin relación con su productividad (por definición no verificable), alentados en este sentido por las repetidas facilidades fiscales. En el sector financiero, estas remuneraciones indecentes estimularon además comportamientos

insensatos en términos de toma de riesgos, contribuyendo así claramente a la crisis actual.

Frente a una deriva de esta magnitud, la única respuesta creíble es una mayor carga impositiva sobre los ingresos muy altos, solución que comenzó en los Estados Unidos y el Reino Unido y acabará por llegar a Francia si Nicolas Sarkozy consigue entender que el denominado escudo fiscal es el error de su quinquenio.

El segundo factor explicativo es que la famosa estabilidad de la distribución entre beneficios y salarios no toma en cuenta ni el peso progresivo de las deducciones sobre el trabajo (sobre todo de las cargas sociales) ni la rebaja de las deducciones sobre el capital (sobre todo el impuesto a las ganancias). Si adoptamos el punto de vista de los ingresos que efectivamente reciben los hogares, podemos constatar que la parte de los ingresos del capital (dividendos, intereses, alquileres) no ha dejado de aumentar, mientras que la de los salarios netos ha bajado inexorablemente, reforzando aún más la progresión de las desigualdades. Sin contar con que las empresas, traccionadas por la burbuja bursátil y las plusvalías ilusorias (e insuficientemente gravadas), duplicaron sus pagos de dividendos respecto de lo que sucedía hace veinte años, a tal punto que su capacidad de autofinanciamiento se volvió negativa (los beneficios no distribuidos, es decir, una pequeña parte de los beneficios brutos, no permiten siquiera reubicar el capital utilizado). La respuesta es, también aquí, fiscal, y pasa por recuperar el equilibrio entre el capital y el trabajo, sometiendo por ejemplo los beneficios a las cargas sociales de salud y familia. Esta vasta tarea exigirá una fuerte coordinación internacional. Esperemos que la crisis permita al menos favorecer este cambio de rumbo.

Desigualdades olvidadas

9 de junio de 2009

El Informe Cotis[47] sobre la distribución del valor agregado y la brecha entre las remuneraciones no presenta novedades muy conmovedoras. Pero al menos tiene el mérito de recordar, de manera muy clara, las cuestiones esenciales. En particular, el hecho de que la estabilidad aparente, desde hace veinte años, en lo referido a la distribución del patrimonio entre masa salarial y beneficios no debe ocultar la profundización de las desigualdades y el estancamiento del poder adquisitivo de la mayoría. Por un lado, los altísimos salarios experimentan, desde la década de 1990, progresiones claramente superiores a la media de la masa salarial. Este fenómeno tiene un impacto psicológico desastroso y amenaza, si la tendencia continúa, con adquirir la importancia macroeconómica que finalmente tuvo en los Estados Unidos. Por otro lado, el crecimiento escaso fue ampliamente absorbido por el aumento continuo de las cargas sociales y otras deducciones que pesan sobre el salario, que por su parte, en cuanto salario medio, prácticamente se estancó en los últimos veinte años, mientras que los ingresos del patrimonio conocieron progresiones sustanciales.

El director del Instituto Nacional de Estadísticas (INSEE) no puede formularlas de manera descarnada, pero de estas constataciones se deducen diversas implicaciones políticas. Más que lanzar cortinas de humo sobre la distribución primaria del valor agregado, es necesario utilizar la herramienta fiscal: reducciones fiscales para aquellos cuyo poder adquisitivo se estancó, endurecimiento para aquellos que más se beneficiaron con el crecimiento. Es decir, todo lo contrario de la política actual del gobierno, que manipuló las reducciones en dirección de los salarios más altos y de los patrimonios: redujo la franja superior del impuesto a los ingresos, diseñó el llamado escudo fiscal, aplicó una quita de

tasas a los dividendos y las sucesiones, bajó el impuesto a las fortunas. Y como la tasa global de deducciones obligatorias claramente está lejos de bajar, el resto de la población terminará pagando esta generosidad de manera discreta pero inevitable.

Si bien el análisis general es claro, hay sin embargo un punto extrañamente silenciado por el Informe Cotis: las empresas mimaron a sus accionistas estos últimos años, lo cual explica el descenso inquietante de los beneficios consagrados a las inversiones. Esta realidad queda oculta por el hecho de que el informe elige concentrarse en los beneficios brutos, en lugar de tomar en cuenta la depreciación del capital. Pues bien, como el capital productivo se deprecia continuamente, es necesario reemplazar los equipos usados antes de realizar nuevas inversiones: las computadoras se cambian regularmente, los edificios y otros equipamientos deben ser mantenidos y reparados, etc. Desde un punto de vista económico, como también desde un punto de vista fiscal, el concepto pertinente es el de «beneficio neto», es decir, el beneficio luego de la deducción de esta depreciación. Estos beneficios netos son más difíciles de estimar pero, dado que el INSEE procura producir las mejores estimaciones posibles de esta depreciación, es preferible que en lugar de silenciarlas las utilice lo mejor posible. Sobre todo porque la visión global que uno puede hacerse del reparto de los beneficios cambia completamente cuando se pasa de beneficios brutos a beneficios netos. El Informe Cotis nos dice que los beneficios brutos representan entre un 32 y un 33% del valor agregado de las empresas desde hace veinte años, contra un 67 o 68% para la masa salarial, lo cual es cierto. Pero la depreciación del capital de las empresas siempre representó entre un 15 y un 16% del valor agregado, es decir, *grosso modo*, la mitad de los beneficios brutos. Dicho de otro manera, cuando se presentan simpáticos gráficos que afirman que las empresas consagran generosamente la mitad de sus beneficios brutos a la inversión, la verdad nos obliga a decir que se están burlando un poco de todo el mundo. De hecho, esto significa que las empresas reemplazan los equipamientos usados antes de remunerar a sus accionistas; por supuesto, esto es lo mínimo que pueden hacer. Si razonamos en términos de beneficios netos, entonces constatamos que las empresas distribuyeron siempre casi la

totalidad de sus beneficios a sus propietarios, bajo la forma de intereses y dividendos. El ahorro neto de las empresas, es decir, lo que les queda luego de haber remunerado a sus propietarios, pagado sus impuestos y reemplazado el equipamiento usado, no representó nunca más que algunos puntos de valor agregado. Es el ahorro neto de los hogares, completado por el del resto del mundo en épocas de déficit comercial, el que financia siempre lo esencial de la inversión de las empresas. La inquietante evolución de los últimos años es que el ahorro neto de las empresas, que se volvió negativo en 2004, representaba cerca de un 1% a 1,5% de valor agregado entre 2005 y 2007. En los años noventa, mientras la parte de beneficios en el valor agregado era la misma que hoy, las empresas lograban producir un ahorro neto positivo de más o menos el 1,5 o el 2%. Esta transferencia del orden de los 3 o 4 puntos de valor agregado en detrimento de la inversión y en beneficio de los accionistas es considerable: ¡las empresas comenzaron a distribuir a sus propietarios más beneficios de los que tenían en caja! Siempre según las cuentas nacionales del INSEE, tal fenómeno no se había producido históricamente, a excepción de la época que va de fines de los años setenta a comienzos de los ochenta, período en el que la parte de los beneficios en el valor agregado fue anormalmente baja. Y según las últimas cifras publicadas, no hay que contar demasiado con la crisis para calmar el juego: el ahorro neto negativo de las empresas francesas alcanzó el 2% del valor agregado en 2008.

En un contexto como este, es tentador recomendar un aumento de impuestos a los beneficios distribuidos, por ejemplo, para financiar la reducción de las cargas sociales que pesan sobre el trabajo.

¡Basta de impuestos imbéciles!

3 de noviembre de 2009

Es muy fácil denunciar la estupidez de un impuesto. Por una simple razón: todos los impuestos son más o menos estúpidos, ya que gravan personas y actividades que, en sí mismas, sería deseable no gravar. Pero las cosas se complican cuando, después de anunciar con orgullo la supresión de un impuesto estúpido, los responsables políticos buscan otros ingresos para financiar los gastos que cada uno considera deseables: educación, salud, rutas, jubilaciones. El ejercicio puede resultar peligroso, sobre todo porque en materia de impuestos siempre hay alguien más imbécil que uno mismo. Los debates recientes sobre la tasa profesional (TP) son perfecto ejemplo de esta cruda realidad.

Recapitulemos. En la actualidad, la TP se apoya en el valor del capital (inmuebles, máquinas, equipamientos) que utilizan las empresas. Hasta 1999, se basaba también en la masa salarial; pero luego Dominique Strauss-Kahn suprimió la parte salarial de la TP en un intento por reequilibrar nuestro sistema fiscal, que, como demostraron varios informes, se basaba excesivamente en el trabajo. Recordemos que, en general, todos los impuestos se basan en los factores de producción (capital o trabajo) o en el consumo. Cuando se basan en el capital, pueden gravarse el stock de capital (como la TP) o bien el flujo de ingresos provenientes de ese capital (beneficios, dividendos, intereses, alquileres), como por ejemplo el impuesto a los beneficios, lo cual tiene ventajas e inconvenientes.

Recordemos también que no existen impuestos que paguen las empresas: en última instancia, son siempre los hogares los que pagan, euro por euro, todos los impuestos. En este bajo mundo, lamentablemente las únicas personas que existen para pagar impuestos son las personas físicas, de carne y hueso. Que las empresas estén técnicamente obligadas a pagar

algunos, es decir, a enviar un cheque a la administración fiscal, no dice nada sobre su incidencia final. Sin excepción, las empresas trasladan el peso de todo lo que pagan a sus asalariados (lo que reduce los salarios) o a sus accionistas (lo que reduce los dividendos o implica menos acumulación de capital en su nombre) o a los consumidores (lo que aumenta los precios). La descomposición final no siempre se aprecia a simple vista pero, de una manera u otra, todos los impuestos acaban por repercutir sobre los factores de producción o sobre el consumo. Por ejemplo, las empresas pagan las cargas sociales calculadas a partir de la masa salarial. Se admite, sin embargo, que esta deducción es principalmente pagada por los salarios, que serían más elevados en su ausencia.

Otro ejemplo: todos los trimestres las empresas emiten cheques en concepto del impuesto al valor agregado (IVA), calculado sobre el valor total de las ventas menos el valor total de las compras a otras empresas. Esta diferencia, llamada «valor agregado», es igual a aquello de lo que disponen las empresas para pagar el trabajo (salarios) y el capital (beneficios). Sin embargo, a veces se piensa que el IVA repercute integralmente en los precios. Falso: como todos los impuestos, al IVA lo pagan en parte los factores de producción y en parte los consumidores, en proporciones que varían con el grado de competencia del sector considerado y el poder de negociación de unos y otros, como lo demuestra la disputa reciente en el sector de la hotelería-gastronomía. Volvamos a la TP. En la reforma propuesta, la TP se basaría a partir de ahora en el valor agregado (salarios y beneficios) y ya no únicamente en el capital.

Estos cambios representarían un alivio para el capital y un nuevo incremento de las deducciones fiscales que pesan sobre el trabajo y el consumo, a contramano de la reforma de 1999. Se habría justificado más conservar la base actual, que tenía además la ventaja de ser más fácil de localizar y menos volátil que los beneficios. A condición de revisar por fin los valores de los inmuebles y equipamientos de las empresas, valores que, como sucede con los otros impuestos locales, no han sido ajustados desde los años setenta. En el pequeño juego de la demagogia fiscal, pocas veces ganan los más débiles.

Jubilaciones: volvamos a foja cero

20 de abril de 2010

¿Las previsiones del Consejo Orientador de Jubilaciones (COJ) son catastróficas intencionalmente? En realidad, el problema nace de las interpretaciones engañosas que la derecha, el Medef como organización patronal y todos los que quieren producir miedo hacen de esas previsiones. El COJ solo recordó lo que ya sabíamos: para solucionar el problema de las jubilaciones de aquí a 2030 basta con aumentar los aportes en 5 puntos; o trabajar cinco años más. O cualquier combinación entre ambas medidas. Si nos proyectamos hacia 2050, estas cifras deben multiplicarse por dos. Estas proyecciones son, por supuesto, muy inciertas. Pero el COJ hizo lo mejor que pudo, y la dimensión de las magnitudes provee una guía útil para reflexionar. Hoy en día, pagamos cerca del 25% de nuestros salarios mensuales brutos en aportes jubilatorios. Si elegimos llevar esta tasa al 30% de aquí a 2030 y al 35% de aquí a 2050, entonces los déficits desaparecen. Por cierto, esta elección no es fácil, pues amputará una parte no despreciable del leve aumento del futuro poder adquisitivo. En el caso de que ese aumento se limitara al 1% anual en los veinte años que siguen, el incremento de los aportes absorbería un cuarto del total. Es una elección colectiva y nada nos impide concretarla. Y entonces, ¿por qué discutimos?

La primera dificultad es precisamente que hay muchas elecciones posibles. Se puede elegir que solo una parte del ajuste consista en aumentar los aportes, y la otra, en mejorar la tasa de empleo de las personas mayores de aquí a 2030. Para todos los que tienen la suerte de tener un trabajo que les gusta (y esperemos que cada vez sean más), la jubilación no es necesariamente sinónimo de emancipación. El problema es que si aceptamos discutir el aumento del tiempo de trabajo podemos encontrarnos en la situación de penalizar a personas que no pueden trabajar más años.

Desde este punto de vista, el aumento de la edad legal de jubilación sería la peor solución. Y dado que el poder vigente se niega a debatir el aumento de los aportes, asistimos a un diálogo de sordos.

La segunda complicación tiene que ver con que sería en extremo inoportuno recortar los salarios en el contexto de la recesión actual. Y sería injusto: buena parte de los déficits del período 2010-2020 provienen de la jubilación de las generaciones del *baby-boom*. Este impacto tendría que haberse previsto. Durante el gobierno de Jospin se había creado un fondo de reserva de jubilaciones, pero desde 2002 se lo ha dejado de lado. La irresponsabilidad presupuestaria alcanzó nuevos récords a partir de 2007: se distribuyeron sin ningún límite miles de millones mediante la creación de nuevos nichos fiscales y otros gastos inútiles (incluso perjudiciales: desgravación de horas extra, intereses de préstamos) sin poner un centavo en el fondo de reserva. Es necesario comenzar por anular estas medidas. Resulta perfectamente legítimo, para amortizar el impacto del *baby-boom*, recurrir a financiamientos excepcionales (beneficios e ingresos financieros), como acaba de proponerlo la socialista Martine Aubry. Pero no vamos a restablecer el equilibrio de las jubilaciones en 2030 o 2050 solo mediante la aplicación de impuestos a los beneficios petroleros o bancarios. Por otra parte, no sería sano: para mantener un vínculo fuerte entre trabajo y jubilación, es preferible que los aportes sigan siendo la fuente principal de financiamiento. Llegamos así a la tercera complicación, la más sustancial. Es muy difícil, en el marco del sistema actual, impulsar un debate sereno sobre los porcentajes de contribución y la parte del ingreso nacional que se desea consagrar a las jubilaciones. Por una simple razón: debido a la acumulación de regímenes (asalariados, no asalariados, público, privado, ejecutivos, no ejecutivos) y a la extrema complejidad de las reglas en vigor, nadie entiende nada sobre la relación entre aportes y montos de las pensiones.

Se impone volver a foja cero. Junto con Antonio Bozio[48] propusimos un régimen único basado en las cuentas personales de derechos jubilatorios y en una mejora del sistema sueco (que tiene numerosos defectos). Pero se pueden unificar perfectamente los regímenes sin dejar de lado una presentación bajo la forma de una tasa de reemplazo que se aplique a los

salarios más antiguos. Si se toman en cuenta todos los años de trabajo, lo cual es lo más justo para las carreras largas y los oficios difíciles, entonces las dos opciones son equivalentes. Si propusiera universalizar al fin el derecho jubilatorio (como se hizo con el derecho al seguro de salud y a los subsidios familiares, como habrá que hacerlo con el subsidio al desempleo, que excluye muchos casos de precariedad dentro de lo público), la izquierda podría retomar la iniciativa en el tema jubilaciones, y mostrar que se preocupa por las medidas financieras a corto plazo tanto como por el equilibrio a largo plazo.

Jubilaciones: ¡que llegue ya 2012!

14 de septiembre de 2010

¿Cómo calificar la «reforma» previsional que defiende el gobierno? Se trata de un proyecto mediocre que emparcha pero no garantiza en absoluto el equilibrio financiero a largo plazo. Comparado con los parches precedentes (ley Balladur 1993, ley Fillon 2003), la «cosecha Sarko 2010» brilla por su cinismo y su injusticia[49].

El gobierno aprovecha profundamente la complejidad de los sistemas previsionales para que las comparaciones internacionales mentirosas suenen creíbles —ayudado por los medios, tan complacientes como incompetentes —, y para seguir fragilizando a los más frágiles. En Francia, el cálculo de las jubilaciones depende de múltiples parámetros: la cantidad de años de aportes requerida para jubilarse a tasa plena (cuarenta y un años), la edad mínima que permite adquirir el derecho a la jubilación (60 años) y la edad que permite jubilarse a tasa plena sin descuento por años faltantes (65 años). Al decidir no tocar la cantidad de años de aportes y enfocarse totalmente en la edad, el poder elige por definición hacer pesar todo el ajuste en aquellos que comenzaron a trabajar temprano (pasaje de 60 a 62 años) y en quienes tienen carreras precarias e incompletas (se pasa de 65 a 67 años).

Tomemos el caso de un asalariado que haya comenzado a trabajar a los 18 años. Actualmente, debe esperar a los 60 para una jubilación a tasa plena, es decir, cuarenta y dos años de aportes. Con la reforma, deberá esperar a los 62 años, es decir, cuarenta y cuatro años de aportes. En cambio, esta reforma no incidirá sobre los que, habiendo tenido la chance de estudiar, hayan comenzado a trabajar a los 21 años o más, porque de todas formas deben esperar a los 62 años para alcanzar los cuarenta y uno de aportes y beneficiarse con una jubilación a tasa plena. Y las medidas

sobre las carreras largas, que la mayoría gobernante utilizó como propaganda, no cambiarán en nada esta realidad inevitable. Estas medidas solo competen a aquellos que hayan comenzado a trabajar antes de los 17 años y exigen en todos los casos cuarenta y uno de aportes. Lo cual es aún más injusto si consideramos que aquellos que comenzaron más temprano tienen en general los oficios más difíciles y la menor expectativa de vida. Es una técnica clásica: hundir la cabeza del condenado bajo el agua y después dejarlo respirar algunos segundos para que diga «gracias». No sorprende que el único sindicato que aprobó la medida haya sido la Confederación General de Ejecutivos.

Sin embargo, hay una buena noticia: por fin comienzan a delinearse los contornos de una verdadera reforma alternativa. Frente a estos remiendos a repetición, los dos sindicatos principales (Confederación Francesa del Trabajo [CFDT] y Confederación General del Trabajo [CGT]) impulsan ahora una revisión general de nuestros regímenes jubilatorios. Es la única estrategia que permitiría garantizar el equilibrio a largo plazo, dar nuevamente confianza a las jóvenes generaciones y sortear la crisis actual. Ya que, más allá de la complejidad de las normas relativas a los años de aportes y la edad, el sistema francés se caracteriza por la superposición de decenas de regímenes, lo que hace imposible cualquier debate sereno sobre la parte del ingreso nacional que se desea consagrar a las jubilaciones.

Por supuesto, es necesario precisar y consensuar los puntos de vista. La CFDT habla abiertamente de una «reforma sistémica» orientada a unificar los regímenes, mientras que la CGT evoca una «caja común de jubilaciones». Se deberán dar garantías sólidas a los funcionarios, sobre todo en términos de compensaciones salariales. Una refundación social de esta magnitud no podrá implementarse, claro está, sin una fuerte legitimidad democrática, y por lo tanto con una validación de las urnas en 2012. Las organizaciones sindicales y políticas deben trabajar concertadamente en esta perspectiva. El Partido Socialista ya comenzó a comprometerse con esta vía, defendiendo explícitamente la universalización del derecho a la jubilación y la creación de una «comisión por la unificación de los regímenes».

Resta mucho trabajo por hacer. Y nada podrá hacerse si los responsables políticos no asumen sus responsabilidades y no se comprometen lo antes posible con objetivos precisos: este tipo de reforma no puede improvisarse después de las elecciones. Pero, a partir de ahora, ya no está prohibido esperar.

El falso debate de las 35 horas

11 de enero de 2011

Un extraño rumor, proveniente de las vertientes más extremas de la Unión por un Movimiento Popular (UMP), se ha expandido en Francia durante las últimas semanas. «La reducción del tiempo de trabajo a treinta y cinco horas semanales le cuesta al Estado más de 20 000 millones de euros por año debido a la disminución de aportes», afirmación que puede leerse incluso en la pluma de periodistas supuestamente competentes e independientes.

El problema de esta afirmación es que es falsa. La reducción de los aportes y contribuciones sociales de los bajos salarios fue introducida por el gobierno de Balladur en 1993 y luego reforzada durante el gobierno de Juppé en 1996, mucho antes de las treinta y cinco horas. El objetivo era reducir el costo del trabajo poco calificado. Es cierto que de 1998 a 2002 estas disminuciones quedaron parcial o provisoriamente condicionadas a la reducción del tiempo de trabajo: las empresas que firmaron acuerdos de «35 horas» antes que otras se beneficiaron con reducciones más importantes. Pero este mecanismo de incentivos desapareció en 2002, cuando la duración legal del trabajo pasó a treinta y cinco horas semanales para todos. El gobierno de Raffarin aplicó entonces la «reducción Fillon» (por el nombre de quien era entonces Ministro de Trabajo). Este nuevo sistema de reducción de cargas sociales para los bajos salarios, que se aplicó por casi diez años (2002-2011), amplifica los dispositivos de Balladur-Juppé en vigor en 1993-1998 y es independiente del tiempo de trabajo. Atribuir hoy estas reducciones a las treinta y cinco horas, cuando en verdad fueron aplicadas, ampliadas y mantenidas por gobiernos de derecha, es una cuestión de pura y simple desinformación.

Y es aún más lamentable en la medida en que estas reducciones de cargas plantean un verdadero problema y merecerían un debate de fondo sobre una verdadera reforma del modo de cálculo de las contribuciones patronales. Reducir el costo del trabajo es legítimo, pero el financiamiento de la protección social no debe recaer excesivamente en los salarios, en particular en los bajos. El problema de la reducción Fillon es que crea nuevas dificultades para estos últimos.

Comencemos desde el principio. La tasa global de la contribución patronal es en la actualidad del 45%, incluso del 50% si se incluye el conjunto de las deducciones asentadas sobre los salarios. Dicho de otro modo, para un salario bruto de 2000 euros por mes, un empleador paga cerca de 1000 euros de contribuciones patronales, es decir, el trabajo tiene un costo total de 3000 euros. Estas contribuciones financian la mitad de las jubilaciones y los subsidios de desempleo, y la mitad de los gastos sociales (seguro de salud, subsidio familiar, pagos de transportes, vivienda, formación, etc.) que benefician a todos y no tienen por qué financiarse únicamente sobre la base de los salarios.

Con la reducción Fillon, las contribuciones patronales disminuyen a la mitad para el nivel del salario mínimo, pero suben muy rápidamente, a una tasa del 45%, a nivel de 1,6 veces el salario mínimo. En concreto, los empleadores que se aventuran a aumentar los salarios de aquellas personas que ganan entre 1 salario mínimo (1350 euros brutos por mes, es decir, 1050 euros netos) y 1,6 salarios mínimos (2100 euros brutos por mes, es decir, 1650 netos) enfrentan importantes aumentos del costo total del trabajo, más de dos veces más que el aumento del salario neto. Pues bien, ¡cerca de la mitad de la población activa se encuentra en esta franja de remuneraciones!

Lamentablemente, no existen soluciones fáciles para salir de esta situación. La simple supresión de estas reducciones, que los populistas de todos los colores proclaman con frecuencia, no es una opción: ningún gobierno asumirá la responsabilidad de sobrecargar masivamente las deducciones a nivel del salario mínimo. La transferencia de las contribuciones patronales hacia el IVA (el famoso IVA «social») es una solución que, aunque tenga numerosos adeptos en la derecha, incluso

también en la izquierda, no es mucho menos dañina, pues recaería sobre los más pobres, quienes consumen la casi totalidad de su ingreso. En lugar de pagar la cuenta en sus recibos de sueldo, los asalariados modestos (y las jubilaciones y los subsidios pequeños) la pagarían a través de sus compras. Por eso hay una fuerte oposición popular a la «falsa buena idea» del IVA «social».

Una solución mejor sería extender progresivamente la base de las contribuciones patronales de los salarios al conjunto de los ingresos: ingresos no salariales, ingresos del patrimonio, pensiones. Esta «contribución patronal generalizada» (CPG) sería el equivalente de la contribución social generalizada (CSG) creada hace veinte años por el gobierno Rocard. Permitiría reducir fuertemente la tasa que pesa sobre los salarios, al tomar en cuenta y evitar sus efectos perversos en los salarios bajos.

Para que una reforma como esta pudiera existir en 2012, sería necesario que el debate público olvidara los ideologismos y las controversias, ya pasados de moda, sobre las 35 horas. Y sería necesario, desde luego, reciclar en esta reforma los 5000 millones de euros de reducciones de cargas sobre las horas suplementarias creadas en 2007. Esa medida es sin duda el más tonto de todos los privilegios fiscales inventados en el caos de la última presidencia. Extrañamente, parece ser la única a la que quiere aferrarse el poder vigente. ¡Todavía hace falta un esfuerzo!

Una reforma fiscal para revalorizar el trabajo

31 de mayo de 2011

¿Qué deberíamos retener de la polémica sobre el asistencialismo y el subsidio que reciben aquellos cuyos ingresos mensuales son nulos o escasos (RSA, por su sigla en francés), «cáncer de la sociedad», según el funcionario del gobierno Laurent Wauquiez[50]? Primero, que la carrera para ver quién se ubica más brutalmente a la derecha seduce a cuadros cada vez más jóvenes de la Unión por un Movimiento Popular (UMP). Después de Sarkozy, después de Copé, he aquí un nuevo candidato, capaz de cualquier cosa para hacerse conocido a costa de los más frágiles. Segundo, y más grave aún, que el poder de turno no tiene vergüenza. Para luchar contra el asistencialismo, habría que consagrar todos los recursos presupuestarios disponibles —los cuales brillan por su ausencia— a revalorizar el poder adquisitivo de los trabajadores con ingresos bajos y medios.

Si tomamos en cuenta el conjunto de las deducciones obligatorias, incluidas, claro, la contribución social generalizada (CSG), el IVA y demás impuestos al consumo (al combustible, etc.), las cotizaciones y tasas sobre los salarios, etc., podemos constatar que las personas que ganan entre uno y dos salarios mínimos pagan una tasa impositiva global del 40 al 50% en el sistema fiscal actual, mientras que los más ricos pagan entre el 30 y el 35%. Si se quiere revalorizar el trabajo, en los actos y no solo en el discurso, entonces hay una sola solución: hacer todo lo necesario para reducir las tasas de imposición a los ingresos bajos y medios.

En cambio, el gobierno multiplica desde 2007 los regalos fiscales a los más acomodados. Las arcas públicas están vacías, pero el gobierno está a punto de hacer un cheque de varios miles de millones de euros a los contribuyentes del impuesto a la fortuna (ISF) y se prepara para dividir casi por 4 el ISF de los más ricos (la tasa aplicable más allá de los 17 millones

de euros de patrimonio pasará del 1,8 al 0,5%). Estas decisiones harán que aumenten la injusticia y la regresividad de un sistema que ya lo era, como acaba de confirmar el Consejo de Deducciones Obligatorias, organismo poco revolucionario si los hay. Y la cuenta recaerá inevitablemente sobre los más pobres, pues habrá que devolver las deudas de alguna manera.

Que la derecha pretenda defender el mundo del trabajo impulsando una política de esta clase resulta incomprensible. La izquierda puede y debe demostrarle al país que es más creíble para revalorizar el trabajo y el poder adquisitivo de los trabajadores más modestos y de los sectores medios. Es tanto más urgente porque nuestro sistema fiscal es complejo e ineficaz en su funcionamiento pero también injusto en la distribución: hay que empezar de nuevo. Los asalariados modestos pagan el 8% de su salario cada mes en concepto de CSG (es decir, un mes de salario por año) y reciben, con un año de retraso, un cheque a título de prima por el empleo que representa generalmente entre medio mes y tres cuartos de mes de salario. Este sistema absurdo afecta todos los años a alrededor de 8 millones de trabajadores con bajos ingresos.

Fusionando la CSG, el impuesto sobre el ingreso y la prima por el empleo en un único impuesto, individualizado, pagado por todos y deducido en origen, podríamos deducir solo un 2% del salario mínimo (ya no el 8%), y el salario neto aumentaría fuertemente, cerca de 100 euros por mes. Al ser mucho más satisfactorio que recibir un cheque, permitiría revalorizar de una forma real y concreta el trabajo, a diferencia de las falsas promesas de la derecha farandulera. Este objetivo impone compromisos, y por ello aquellos que se oponen a esta «revolución fiscal» sin proponer una solución alternativa que permita repensar la prima por el empleo deberían pensarlo dos veces.

La izquierda puede y debe volver a ser un espacio de las clases populares y de la justicia social y fiscal. Pero para eso deberá realizar propuestas precisas y demostrables. La izquierda estuvo en el poder una década durante los últimos veinte años (1988-1993, 1997-2002) y, cuando estuvo en la oposición, siempre denunció a la derecha por las reducciones del impuesto al ingreso. Pero cuando llegó al poder no fue capaz de anular esas medidas. Nunca tuvo la voluntad real de modificar el impuesto al

ingreso. Incluso, algunos cedieron a la moda de denigrar el impuesto a la fortuna e imaginaron su desmantelamiento.

Hoy necesitamos otra cosa; ya no son efectivas las vagas promesas de reforma fiscal para volver a ganar la confianza de las clases populares, que tuvieron muy a menudo la impresión durante estos últimos años de que sus intereses económicos y sociales podían ser mejor defendidos por la extrema derecha que por los socialistas. Esperemos que las primarias permitan aportar respuestas claras y convincentes.

Parte V

El fracaso de la experiencia socialdemócrata en Francia: ¿qué lecciones debe aprender la izquierda?

Un congreso del PS que evita las preguntas molestas

7 de noviembre de 2005

A pesar de una idea ampliamente difundida, las mociones que esta semana fueron sometidas al voto de los militantes socialistas no son documentos vacíos de sentido. Más allá de las consignas huecas y la fraseología soporífera propia de este tipo de prosa, encontramos algunas propuestas de suma importancia, escondidas, es cierto, entre decenas de páginas insípidas.

Varias mociones proponen, por ejemplo, consagrar finalmente medios suplementarios concretos para las zonas de educación prioritaria (ZEP[51]). La moción Hollande, que reconoce explícitamente que la creación de las ZEP nunca se acompañó de una verdadera orientación de los recursos para favorecer a estas escuelas, llega incluso a formular un objetivo cuantitativo: «15 alumnos como máximo por clase en las ZEP». Las líneas consagradas a este tema no constituyen todavía un compromiso formalmente serio, pero se acercan.

Varias mociones proponen también la implementación de un gran impuesto progresivo que resulte de la «fusión entre el IS (impuesto al salario) y la CSG (contribución social generalizada)». Estamos frente a un verdadero debate. Conocemos los argumentos en contra, que merecen ser tomados en cuenta: la CSG hoy es en esencia una retención afectada al seguro de salud, y los actores sociales no verán con buenos ojos una reforma que diluya el dinero de la seguridad social en el marco de bases fiscales más amplias. Al mismo tiempo, si la lógica actual, de impuestos afectados a fines específicos en forma directa, permite garantizar el seguro de salud (ningún gobierno puede reducir la tasa de la CSG sin explicar cómo va a reducir los gastos de salud), tiene también entre sus consecuencias desplazar hacia el IS una vasta partida de gastos indistintos a

financiar; de allí la tentación permanente de los sucesivos gobiernos, incluido el socialista, de alivianarla. Es valorable la apertura de este complejo debate, que pone en juego la arquitectura global de la intervención del Estado y su articulación con la protección social, pero los párrafos que le consagran las mociones son insuficientes para zanjarlo. Del mismo modo que la propuesta de extender la base de los aportes patronales al valor agregado —formulada nuevamente por una admirable unanimidad —, la idea de la fusión IS-CSG también se planteó antes de 1997, pero nada pasó. La idea que afirma que la fusión IS-CSG permitiría aliviar la imposición de salarios bajos y que entonces sería posible «suprimir la prima por el empleo» (PPE, creada sin embargo por la izquierda en 2000) se expresa con demasiada rapidez como para tomarla completamente en serio.

En términos generales, el punto común de todas las mociones es que se ocupan de no mencionar nunca las cuestiones molestas. Todos los temas difíciles que exigirían arbitrajes dolorosos a lo largo de una eventual mayoría socialista en el período 2007-2012 se barren cuidadosamente bajo la alfombra: futuro de las jubilaciones, reforma de la enseñanza superior y de la investigación, modernización de los servicios públicos, regulación de los gastos de salud, etc. Se contentan, por ejemplo, con anunciar la derogación de la ley Fillon[52], cuando todo el mundo sabe bien que esta ley no alcanzará siquiera para garantizar el equilibrio de las jubilaciones. Se evoca un nuevo «plan universitario 2010», fingiendo ignorar que el necesario aumento de recursos debe acompañarse imperativamente de reformas estructurales.

La razón de este mutismo es simple: el PS se encuentra, desde hace tres años, en una fase en la que ningún líder puede permitirse tomar una posición mínimamente precisa sobre los temas difíciles por miedo a verse humillado la mañana siguiente en la prensa por sus camaradas presidenciables. Y esto durará hasta la designación del candidato a fines de 2006, lo que dejará muy poco tiempo para preparar un programa digno de ese nombre. Las responsables de este desperdicio colectivo son las reglas de gobierno del PS: en muchos países, un fracaso electoral da lugar de inmediato a la elección transparente de un nuevo líder, que dispone luego de toda la legitimidad necesaria para preparar las elecciones siguientes. El jefe

del Partido Conservador, Michael Howard, renunció rápidamente después de su fracaso frente a Blair en mayo de 2005, y de inmediato se aplicó un procedimiento para desempatar entre los siete candidatos previstos para su sucesión, a través del voto de los diputados del partido para elegir a los dos candidatos sometidos al voto de los militantes. El vencedor tiene todas las chances de permanecer en ese lugar cuatro años, como Blair cuando en 1994, mediante un procedimiento similar, se convirtió en el líder del Partido Laborista. Puede discutirse el procedimiento exacto, pero lo importante es que no puede discutirse al líder elegido de este modo, que por fin puede consagrarse a los temas esenciales.

En el PS se apostó a que, hablando del proyecto y no de las diferencias personales, estas últimas se superarían, pero es evidente que sucedió lo contrario. Hace falta reflexionar desde ahora sobre el procedimiento que se aplicará después de una eventual derrota en 2007, para que un candidato vencido, y sin embargo tenaz, no reproduzca entre 2007 y 2012 el clima nocivo que el PS ha conocido entre 2002 y 2007.

Nunca más

10 de mayo de 2007

¿Qué lecciones debe aprender la izquierda a partir de la derrota electoral del domingo[53]? Para algunos, era evidente desde hacía tiempo: Francia se había derechizado y soñaba con Sarkozy, nada podía evitarlo. Es un argumento poco convincente: todos los estudios demuestran que la mayoría de los franceses siempre tuvo miedo de Sarkozy y de sus desvíos. Los votos que obtuvo Bayrou[54] expresan con claridad los temores que suscita el nuevo presidente, incluso en la derecha.

Para otros, la derrota se explicaría por un error de *casting*: Ségolène Royal, sin mucha experiencia, poco creíble, en especial en temas económicos, no tenía peso propio. El argumento no se sostiene: la candidata socialista mostró que tenía capacidad y, sobre todo, voluntad de renovar el programa económico de la izquierda, desplegó un discurso positivo sobre la prioridad que le otorgaba a la inversión en educación e investigación, insistió en la necesidad de responsabilizar a los actores, en el valor de la descentralización y en el rechazo del puro Estado, así como en la necesidad de un equilibrio entre derechos y deberes. Es probable que solo Ségolène Royal, gracias a su exterioridad respecto del PS y a la legitimidad que le confirió el voto de los militantes, hubiera sido capaz de realizar un llamado al diálogo con Bayrou antes de la segunda vuelta, imperativo político y democrático evidente que condiciona las victorias futuras (cómo pretender tomar en cuenta las aspiraciones populares simulando ignorar que Buffet, la candidata del PC, reunió 1,9% de los votos y Bayrou el 19%).

En verdad, la izquierda tuvo, ante todo, un problema de *timing*. Hubiera hecho falta más que algunos meses para elaborar un programa presidencial bien constituido. Para desarrollar posiciones socialdemócratas fuertes y convincentes sobre los grandes temas económicos y sociales (enseñanza

superior e investigación, jubilaciones, salud, fiscalidad, mercado de trabajo, etc.), que en todos los casos exigirían dolorosos ajustes intelectuales en numerosos simpatizantes de izquierda, eran necesarios muchos años de debates y paciente trabajo de persuasión. Al haber sido designada en noviembre, Ségolène Royal se vio imposibilitada, más allá de su pragmatismo y energía, de finalizar esta tarea en el mes de marzo, sobre todo luego de que sus simpáticos competidores internos le hubieran embarrado la cancha acusándola de incompetencia económica.

El error fundamental que cometió el PS entre 2002 y 2007 es haber creído —o haber fingido creer, pues nadie lo creía en verdad— que era posible aplazar la elección del candidato para después de la redacción del programa. El resultado objetivo es que durante cuatro años, de 2002 a 2006, los socialistas no hablaron de nada. Por una simple razón: era inconcebible para cualquiera tomar una posición fuerte en un tema difícil por miedo de que al día siguiente los camaradas presidenciables lo linchasen. Resultado de la carrera: el programa adoptado por el PS en 2006 es una fuente de agua tibia, en la que todas las cuestiones molestas fueron cuidadosamente evitadas. Los nuevos colores que Ségolène dio a este programa no podían alcanzar para hacerla creíble ante los ojos de los franceses.

Ejemplo evidente que ilustra este punto: la terrible secuencia del debate televisivo sobre las jubilaciones, en el que Sarkozy condujo a la candidata socialista a proponer un impuesto a la renta financiera. No es que una tasa de este tipo sea, en cuanto tal, inconcebible: el fondo de reserva para las jubilaciones ya se alimenta en parte de una (modesta) contribución social procedente de los ingresos devengados por inversiones, contribución que nada impide incrementar en el marco del necesario reequilibrio trabajo-capital de nuestro sistema fiscal. Pero esta respuesta, un poco breve por cierto, recordó a millones de franceses que durante años los socialistas se contentaron con impulsar la futura anulación de la ley Fillon sobre la extensión de la edad jubilatoria, cuando la inmensa mayoría de la opinión pública sabe desde hace años que la perennidad de nuestro sistema previsional exige reformas precisas y valientes.

Hoy la prioridad es hacer todo lo posible para evitar repetir este error en la etapa 2007-2012. Es necesario un voto militante (que eventualmente se

extienda a los simpatizantes) antes de que termine 2007. A él deberían someterse todos los que aspiren a llevar adelante el proyecto socialista, lo cual permitirá designar un líder indiscutido hasta 2012. Ya podemos imaginar los argumentos falaces que expliquen que una personalización de este tipo sería contraria a la identidad colectiva del partido, etc. En verdad, es exactamente lo contrario: hay que apresurarse a decidir sobre las personas para pasar a las ideas, precisamente porque las cuestiones relativas a las personas son por completo secundarias en relación con las cuestiones programáticas y con el debate de ideas (contrariamente a una creencia muy difundida, muchas personas están calificadas para asumir la presidencia de la República, incluso Sarkozy).

Para salir lo más rápido posible de la pelea entre jefes y evitar que la catástrofe se reproduzca, es urgente una fuerte movilización de militantes y simpatizantes.

Royal-Delanoë, ¡urgente: un poco de contenido!

3 de junio de 2008

Digámoslo de entrada: el debate entre los precandidatos socialistas Ségolène Royal y Bertrand Delanoë no alcanzó, por el momento, el nivel que tenemos derecho a esperar. La discusión en torno al liberalismo se sitúa en un plano demasiado general para ser verdaderamente útil. Sí, la libertad económica es evidentemente inseparable de la libertad política y sí, es un valor en sí mismo. Pero las cosas serias solo comienzan cuando se acepta debatir políticas públicas concretas que permitan que cada uno pueda ser libre y dueño de su propio destino, que cada uno tenga realmente acceso a los derechos y las oportunidades más amplios posibles. Proclamarse liberal o antiliberal no alcanza para definir un proyecto político. La competencia que se anuncia es legítima; el período 2002-2007 ha mostrado hasta qué punto aplazar sin cesar la elección de los candidatos fue un camino seguro para el congelamiento intelectual y programático. Pero ahora urge que los candidatos salgan de las generalidades y les den contenido a sus proyectos.

Tres temas en especial merecen ser mencionados. La prioridad absoluta es la inversión masiva en capital humano y en la economía del conocimiento. El objetivo es tener los empleos más calificados del mundo, para que Francia saque el mayor provecho posible de la mundialización. No vamos a encontrar nuestro lugar ante la India y China agregando algunas horas suplementarias de trabajo. El problema es que hemos creado la ilusión de un consenso sobre esta cuestión, ¡pero en realidad no hacemos nada! Los países escandinavos invierten tres veces más que nosotros en sus estudiantes. Este retraso solo podrá ser superado si establecemos una prioridad presupuestaria y solo una. Para ser creíble en este tema, la izquierda debe demostrar la impostura del gobierno actual y desmenuzar sus presupuestos engañosos, para después comprometerse en la

implementación de un plan de financiamiento preciso a diez años. Solo entonces la cuestión central de la autonomía de las universidades podrá plantearse correctamente. La libertad no funciona en la pobreza: «*free to choose*» (libre para elegir), declamaba Milton Friedman; «*free to lose*» (libre para perder), respondía la izquierda norteamericana.

El segundo tema prioritario es la reestructuración general del sistema previsional. A fuerza de solapamientos, el sistema se tornó incomprensible y enervante. Es necesario salir del parche permanente y repensar todo el sistema. Las soluciones existen. Los socialdemócratas suecos aplicaron un principio claro: a igual aporte, igual jubilación. Los derechos previsionales son contabilizados en una cuenta individual de aportes, que puede consultarse en todo momento por internet. La jubilación se vuelve finalmente patrimonio de aquellos que no tienen patrimonio. Si los individuos cambian de estatuto, no pierden nada. Hoy en día en Francia se pierden muchos años de aportes, por ejemplo en el caso de los asalariados que pasaron menos de quince años en la función pública. Este sistema es enemigo del movimiento y de la iniciativa.

El tercer punto prioritario es la revolución fiscal, que debe permitir reconciliar a los ciudadanos con el impuesto. También aquí es necesario partir de un principio simple de equidad y transparencia: a igual ingreso, igual impuesto. Pues bien, este principio mínimo ahora está minado por la multiplicación de nichos fiscales y por la complejidad de las escalas impositivas. Es necesario proceder a una reformulación del impuesto a las ganancias y de la contribución social generalizada (CSG), fusionándolos y reemplazándolos por un impuesto único progresivo retenido en la fuente, con escalas comprensibles expresadas en valor efectivo directamente aplicables a los ingresos, para que cada uno pueda comprender fácilmente quién paga qué (principio introducido por el Frente Popular en 1936 pero ¡suprimido por Vichy en 1942!). Este impuesto debería calcularse en forma individual y no para la pareja, pues de lo contrario perjudicaría el trabajo femenino. Y desconfiemos del falso consenso: en abstracto, todo el mundo está de acuerdo en modernizar los impuestos y suprimir los nichos fiscales. Pero en la práctica, el gobierno se dedica a crear nuevos. Es un juego de suma cero, pues la recuperación sobreviene a costa de los que no se

benefician. Para salir de este círculo vicioso, los responsables políticos deben asumir compromisos firmes y precisos.

Estos tres puntos concretos tienen algo en común: apuntan a darle la posibilidad al ciudadano de reapropiarse de la cosa pública y, de este modo, de su propio destino.

¿Con o sin programa?

29 de diciembre de 2009

¿Se puede ganar una elección sin ningún programa? Seguramente. La historia electoral está llena de episodios en los que los partidos políticos consiguen victorias o llegan al poder no porque sus propuestas hayan entusiasmado a las masas, sino gracias a los errores que comete el adversario y al sentimiento de rechazo que este suscita. El problema es que necesariamente siempre se termina pagando un precio.

Tomemos como ejemplo la victoria socialista de 1997. Con la propuesta de la semana laboral de 35 horas y los denominados empleos jóvenes, se podría decir que la izquierda tenía algo que se parecía a un programa. Pero no faltaríamos a la verdad si recordáramos que estas medidas se emparcharon en pocas semanas para lograr unir lo más rápido posible a los demás partidos que conformaron la coalición de la izquierda plural, luego de la disolución sorpresiva del Parlamento decidida brutalmente por el presidente de ese momento[55]. La victoria se basó principalmente en el rechazo al adversario.

Y el precio se pagó a partir de 2000. Una vez que se implementaron estas dos medidas emblemáticas, la izquierda plural ya no supo qué hacer o proponer al país, simplemente porque no estaban de acuerdo en nada. Jubilaciones, fiscalidad, enseñanza superior, mercado de trabajo: sobre ninguno de estos temas claves existía siquiera el esbozo de un programa mínimamente preciso. La opinión pública acabó por darse cuenta de esto, lo que contribuyó muy probablemente a las derrotas de 2002 y 2007. Además, las medidas pegoteadas a las apuradas a veces son bombas políticas que en algún momento explotan. No deberíamos dejar de ver en el reciente triunfo del lema «trabajar más para ganar más» que impulsó Sarkozy una victoria póstuma sobre las treinta y cinco horas, reforma excelente en el largo plazo,

pero poco adaptada a la fase de gran estancamiento salarial en la que Francia y los países ricos se enredaron desde los años ochenta.

Crucemos ahora el Atlántico. Para muchos observadores norteamericanos, la causa es simple: si Barack Obama tuvo que ceder a todos los *lobbies* privados y desnaturalizar la reforma del sistema de salud, se debe a que no se habían asumido compromisos lo suficientemente precisos antes de las elecciones. No fue elegido por un verdadero programa, de allí su debilidad actual. Visto desde Europa, donde se es más sensible a la dimensión mundial de la elección de Obama, se puede ser más clemente con el presidente estadounidense. Por supuesto, Obama podría haber evitado adoptar un acento republicano en el momento de las primarias para criticar el programa de salud de Hillary Clinton, más ambicioso que el suyo. Esto probablemente le habría dado mayor peso hoy frente al Congreso y a la industria médica.

Sin embargo, ¿quién puede afirmar que Obama tendría que haber asumido el riesgo, en la recta final, de asustar al electorado proponiendo un programa completo de seguro de salud público, y comprometer así su apretada victoria histórica? Los 160 millones de estadounidenses que disponen de una cobertura de salud privada sencillamente no estaban listos para un seguro público que, en su país, solo podrá implementarse poco a poco. No olvidemos que los electores a veces le prestan más atención a una visión general del mundo y a una capacidad para adaptarse al entorno fluctuante que a un catálogo genial de medidas que no entienden…

La política no es una ciencia exacta, tampoco la economía, y la frontera entre compromisos y concesiones es siempre difícil de trazar. Entonces, ¿qué va a suceder con la elección presidencial de 2012? Es muy tentador para la izquierda francesa apostar todo a una decadencia gradual del poder sarkozista que, ya rechazado por buena parte del centro y de la derecha, parece ahora relanzarse en una carrera hacia la extrema derecha. Salvo que la derrota de Sarkozy, por más deseable que sea, no implica en ningún caso el mismo desafío internacional que la de Bush, y no podría ser un fin en sí mismo. Por otra parte, si bien es totalmente posible que la izquierda gane en 2012 sin un verdadero programa, y con un candidato designado a último

momento, por el simple rechazo del adversario, el escenario inverso, lamentablemente, sigue siendo el más probable.

Así que esperemos el programa y ¡buen 2010!

Discusiones franco-alemanas

14 de febrero de 2012

Acaban de publicarse las cifras correspondientes al año 2011. El inquietante déficit comercial francés ya alcanza los 70 000 millones de euros (más del 3% del PBI francés), mientras que el colosal excedente de los alemanes ronda los 160 000 millones de euros (más del 6% del PBI alemán). Nunca, desde 1950, el déficit francés fue tan alto —el récord anterior data del período 1980-1982: 2% del PBI—. Nunca, desde 1950, el excedente alemán fue tan alto —recordemos que el superávit chino es del 3%—.

Sin embargo, cuando la derecha volvió al poder en 2002, ambos países tenían un excedente comercial comparable (2% del PBI), el mismo índice de desempleo (8%) y un déficit público similar (2% del PBI). En el período 1980-2010, la balanza comercial francesa, en promedio, se mantuvo equilibrada. Hoy el índice de desempleo trepó al 10% en Francia (6% en Alemania), y el déficit presupuestario representa el 5% del PBI (1% al otro lado del Rin).

La derecha, que adora presentarse como una buena gestora, ha permanecido en el poder en Francia durante diez años. Su balance económico es realmente calamitoso. El aparato productivo se encuentra en un estado penoso, la formación y la innovación quedaron relegadas en favor de subvenciones ridículas para las horas extra, y hemos asistido a un despilfarro sin precedentes del dinero público mediante beneficios fiscales insensatos para los financiadores del partido gobernante, la Unión por un Movimiento Popular (UMP). El impuesto a la riqueza (ISF) aportará dos veces menos dinero en 2012 que en 2007, mientras que los patrimonios aumentaron un 20% en plena crisis de las finanzas públicas. Y como las excusas habituales ya no funcionan (¡es culpa del gobierno anterior!), el poder de turno acusa a los desempleados (cerca de 5 millones de inscriptos

en la Agencia Nacional para el Empleo —ANPE—, otro récord) y a los inmigrantes, que se han transformado en los blancos del ajusticiamiento público. Si sumamos a esto que tenemos un presidente fabulador, que pasa su tiempo relatando mentiras en lugar de hechos delante de decenas de millones de franceses, la conclusión es contundente: la alternancia política es una cuestión de salud pública.

Pero esta preocupante situación económica exige audacia e imaginación de parte de la izquierda. Primero, en el nivel de la política europea. Alemania tiene su parte de responsabilidad en esta seria divergencia entre los dos países. Al comprimir excesivamente su demanda interna (la parte de los salarios ha bajado el equivalente al 5% del PBI del otro lado del Rin desde 2002), apostó por una estrategia que no es generalizable al conjunto de la Unión Europea. Con ese excedente comercial del 6% del PBI anual, Alemania podría comprar en 5 años la capitalización total del CAC 40[56], o bien la totalidad de la plaza inmobiliaria parisina (cerca de 800 000 millones de euros cada lote). ¡Alemania no necesita tantas reservas! Y la unión monetaria no puede funcionar con esos desequilibrios. Por el contrario, Francia y Alemania necesitan una Europa fuerte y unida que permita retomar el control de un capitalismo financiero mundializado que ha enloquecido. Para ello, es imprescindible contar con un nuevo tratado europeo basado en una estrategia de crecimiento, una deuda pública común y la unión de los parlamentos nacionales de los países que deseen encontrar soluciones. Alemania, que ha avanzado más que nosotros en esta reflexión sobre la unión política, debe y puede entender este mensaje.

Francia también debe asumir su parte de responsabilidad en esta divergencia franco-alemana. En esta campaña electoral, el mérito de Hollande es que dice de dónde sacará los 30 000 millones de euros de ingresos suplementarios que permitirán reequilibrar nuestras finanzas públicas. Pero las reformas estructurales están por ahora casi ausentes de su programa. El financiamiento de nuestra seguridad social, que se apoya demasiado en el trabajo, requiere una reforma profunda. A grandes rasgos, de los cuarenta puntos de cotizaciones patronales que pesan sobre los salarios brutos, solo la mitad puede justificarse (cotizaciones previsionales y de desempleo) y el resto (salud, familia, educación, construcción, etc.)

debe provenir de ingresos fiscales más amplios. La solución correcta pasa por implementar una verdadera Contribución Social Generalizada (CSG) progresiva, que sea a la vez justa y más eficaz que el denominado IVA social. En términos generales, nuestro sistema fiscal es arcaico, complejo e imprevisible para los actores económicos. Simplificarlo y modernizarlo resulta imperioso. Por ejemplo, somos el único país que no ha adoptado la deducción en origen. Pues bien, el ministro de Presupuesto de François Hollande, Jérôme Cahuzac, acaba de explicar con orgullo que durante el quinquenio no habrá novedades en ese sentido, y que hacen falta varios mandatos para encarar una reforma de este tipo, ¡mientras que todos nuestros vecinos lo hicieron en un año, en épocas en que la informática no existía! Un discurso que no está a la altura de la situación. Se podrían multiplicar los ejemplos. En cuanto a las jubilaciones, el conjunto del sistema requiere una revisión exhaustiva, que incluya la unificación de los diferentes regímenes para asegurar y dinamizar las trayectorias profesionales complejas e implementar cuentas individuales que reconozcan el derecho a la capacitación. La alternancia en el poder no debería vestirse con el ropaje del mal menor.

François Hollande: ¿un nuevo Roosevelt para Europa?

8 de mayo de 2012

¿François Hollande será el equivalente de Roosevelt para Europa? La comparación puede generar una sonrisa. Sin embargo, vale la pena recordar que el peso de los acontecimientos y el peso de las ideas suelen hacer que los hombres políticos desempeñen roles que los superan. Cuando llegó a la presidencia en 1933, Roosevelt no sabía con exactitud qué política iba a llevar adelante. Pero sabía que la crisis de 1929 y las políticas de austeridad habían puesto a los Estados Unidos de rodillas, y que el sector público debía retomar el control de un capitalismo financiero que se había vuelto loco. Hoy, en 2012, cuatro años después del comienzo de la crisis financiera mundial de 2008, Hollande se encuentra exactamente en la misma situación. Cuando inició su campaña, no sabía que la cerraría proponiendo un impuesto del 75% sobre los ingresos que superasen el millón de euros. Pero llegó rápidamente a la misma conclusión que Roosevelt, a saber, que solo el arma fiscal permite detener la explosión inaudita de remuneraciones altísimas.

Evidentemente, la principal dificultad que tendrá que enfrentar Hollande es Europa. El punto central es que no saldremos realmente de la crisis actual si nos contentamos con algunos *project bonds*, es decir, obligaciones europeas que permitan financiar inversiones en energía e infraestructura. Una herramienta de este tipo es útil, pero no debe ocultar que la verdadera dificultad está en otra parte. Sin un compromiso claro que comprenda la mutualización de las deudas públicas europeas, la crisis volverá a comenzar una y otra vez. Una moneda única con 17 deudas públicas diferentes, sobre las que los mercados pueden especular libremente sin que los Estados

puedan devaluar su moneda para disminuir la presión, no funciona. Un sistema así ya condujo a Grecia a la catástrofe, y terminará con el euro.

Debemos dejar de decir que no tiene sentido plantear esta cuestión porque Alemania se opondría a la mutualización de las deudas. Primero, siempre es preferible indicar con precisión la dirección final en la que se desea ir, aunque más no sea para comprometerse y lograr que un día este objetivo se realice. Después, y sobre todo, Alemania es mucho menos conservadora de lo que nos gusta pensar en Francia. La verdad es que varios responsables europeos —y no solo de izquierda, lejos de ello— esperan que el nuevo presidente francés realice propuestas audaces en esta dirección.

Guy Verhofstadt, presidente del grupo centrista en el Parlamento europeo, declaró recientemente que solo una mutualización de las deudas europeas permitiría reducir las tasas de interés durante un plazo considerable. Si la Reserva Federal estadounidense tuviera que elegir cada mañana entre la deuda de Wyoming y la de Texas, tendría muchos problemas para llevar adelante una política monetaria clara. Si el Banco Central Europeo se ve obligado a enfrentar una situación tan absurda como esa, nunca podrá desempeñar plenamente su rol al servicio de la estabilidad financiera. En este contexto, seguiremos fabricando bombas de tiempo, como la de prestar 1 billón de euros a los bancos privados con la esperanza de que estos les presten a los Estados, o la de prestar dinero al FMI para que este a su vez nos preste a nosotros…

Hay muchas propuestas sobre la mesa. Los «sabios» alemanes (el colegio de economistas que aconseja a la Cancillería), a quienes no se puede acusar precisamente de izquierdistas, propusieron en noviembre que toda deuda superior al 60% del PBI sea mutualizada a escala europea, incluida, claro, la deuda alemana. Otros piensan que lo más adecuado es poner las deudas públicas en común pero a corto plazo. Ahora bien, hay que decidir y avanzar.

Y, sobre todo, sacar las conclusiones que se imponen en términos de unión política. Joschka Fischer, exministro alemán de Asuntos Exteriores, propuso crear una nueva Cámara que reagrupe a diputados provenientes de las comisiones de Finanzas y de Asuntos Sociales de los países que deseen

avanzar con el tema. Esta unión de Parlamentos nacionales podría manejar una agencia europea de la deuda, y fijaría los montos de los préstamos que se autoricen, resultado a su vez de una deliberación pública y democrática. Una Cámara de este tipo tendría la ventaja de ser más pequeña que el Parlamento Europeo y de reunir a aquellos que luego deberán asumir políticamente las consecuencias de sus decisiones en cada país afectado. Sería una manera original de encaminarse hacia unos Estados Unidos de Europa, a la altura de la construcción europea y basada en las soberanías nacionales.

En todos estos temas Europa espera mucho de François Hollande. Todo comienza ahora.

¡Rápido: un poco de acción!

25 de septiembre de 2012

¿Es tan malo como dicen el comienzo del quinquenio Hollande? Lamentablemente, sí. El contexto es complicado, es cierto, y el nuevo presidente todavía no ha logrado que lamentemos el anterior. Pero, de todos modos, percibimos una actitud de espera y una indecisión inquietantes para un comienzo de mandato.

En el plano europeo, Francia no ha formulado ninguna propuesta concreta que permita avanzar hacia la unión política y presupuestaria y hacia la mutualización de las deudas públicas, la única solución para la crisis. Resultado: nos encontramos cumpliendo un plan de austeridad forzada supuestamente para restituir nuestra credibilidad, cuando todo el mundo sabe que esta política conducirá a más recesión y endeudamiento. Perdemos el tiempo al ratificar un tratado que, lo sabemos, no arreglará ninguno de los problemas estructurales de la zona euro. La frutilla del postre: dejamos que Angela Merkel hable de la unión política por su cuenta y despliegue sus propuestas, que por lo menos tienen el mérito de existir (elección de un presidente de la Unión Europea por sufragio universal), pero que distan de ser las más adecuadas (la prioridad debería ser más bien establecer un Parlamento democrático a nivel de la zona euro, sin duda a partir de los Parlamentos nacionales). Y mientras tanto, el resto del mundo continúa avanzando, invirtiendo en el futuro y distanciándose de Europa.

En el plano nacional, todas las reformas de fondo fueron postergadas para más adelante. La reforma fiscal, madre de todas las batallas durante la campaña del candidato Hollande, se limitará a algunos pequeños ajustes, cuando en realidad necesitaríamos una refundación completa, algo que está a nuestro alcance. Francia es desde hace mucho tiempo el único país desarrollado que no implementó la deducción en origen: no importa, seguirá

así cinco años más. Francia se destaca por la acumulación de diversos impuestos directos, con bases tributarias apolilladas y con diferentes reglas que se superponen: aunque no lo crean, se implementará una tercera franja del 75% con una tercera base tributaria, distinta a la vez de la del impuesto a la renta y la contribución social generalizada (CSG), y aún más general que los dos primeros. Una cosa es segura: en el reino de las bombas de tiempo, los asesores fiscales serán los reyes.

En cuanto al costo del trabajo y la competitividad, el presidente Hollande declaró que las contribuciones patronales no podían seguir cargándose únicamente sobre el salario, y que iba a pedir un informe para reformar el financiamiento de la seguridad social. ¡Qué buena idea! Tan buena que Lionel Jospin tuvo la misma en 1997, cuando pidió un informe que le permitió constatar un año más tarde que la cuestión era decididamente compleja, y que lo urgente era no hacer nada. Esperemos que esta vez todo termine mejor.

En especial porque se trata de un tema fundamental. Hoy en día, la tasa global de aportes patronales en Francia es cercana al 40%: para pagar 100 euros de salario bruto, el empleador paga 140 euros de salario superbruto (y el asalariado percibe 80 euros de salario neto). Es demasiado. De este 40%, solo la mitad puede justificarse (aportes previsionales y de desempleo), y el resto (salud, familia, formación, construcción, etc.) debería apoyarse en bases tributarias más amplias. Ya se perciben algunos movimientos, pues la tasa del aporte patronal se dividió a la mitad en el nivel del salario mínimo. Pero la tasa sube notablemente cuando se supera el salario mínimo, y alcanza el 40% a partir de 1,6 veces el salario mínimo. El gobierno saliente, cuando prolongó parcialmente la tasa reducida hasta 2,1 veces el salario mínimo, iba en la dirección correcta, y el nuevo gobierno podría haber seguido el ejemplo manteniendo esta reducción, pero con otro financiamiento. A fin de cuentas, el objetivo debe ser reducir a 20% la tasa del aporte patronal sobre todos los salarios.

¿Cómo se podría financiar? El problema es que el denominado IVA social no estará nunca a la altura de la dificultad: el aumento necesario sería enorme, y golpearía brutalmente el poder adquisitivo. El IVA ecomodulable que el gobierno tiene en carpeta lo está aún menos: se pueden transferir de

esa manera uno o dos puntos de aportes, pero no mucho más. La herramienta correcta es la CSG, pues su base es mucho más amplia que la del IVA, y porque es la única que permite distribuir los esfuerzos de manera justa y transparente entre todos los ingresos. Con la condición, sin embargo, de poner finalmente en práctica una verdadera CSG progresiva, es decir, con una tasa modulable que varíe con el nivel de ingreso. Sin estos cambios, la transferencia de aportes patronales recaerá en los jubilados y los asalariados modestos, y por lo tanto no se implementará. Solo una reforma fiscal general permitirá resolver estas contradicciones. En la situación actual, nada nos indica que el gobierno tenga el coraje y la voluntad para hacerlo, pero nada nos impide mantener las esperanzas.

UE: «La charlatanería continúa»

17 de mayo de 2013
[Declaraciones obtenidas por Cécile Daumas.]

Al escuchar a François Hollande, tengo la sensación de que el gran cambio no se producirá ahora. En particular en Europa. Él habla de un gobierno de la zona euro. Muy bien, pero ¿quién lo va a elegir? ¿Cuáles serán sus competencias? ¿A quién rendirá cuentas? No ha aportado ninguna precisión; la charlatanería sobre Europa continúa. La canciller alemana, Angela Merkel, y el nuevo primer ministro italiano, Enrico Letta, se refirieron recientemente a la posibilidad de elegir un presidente de la Unión Europea por sufragio universal. ¿François Hollande estaba haciendo alusión a esta idea? Me extrañaría; él no quiere esto, como tampoco lo quiso Sarkozy en su momento.

Si se quiere avanzar verdaderamente en el tema europeo, habría que constituir un Parlamento Presupuestario de la zona euro a partir de las comisiones de Finanzas y Asuntos Sociales de los Parlamentos nacionales. Hasta tanto esta instancia democrática y soberana no exista, los jefes de Estado continuarán complaciéndose entre ellos, felicitándose por haber salvado a Europa diecisiete veces en tres años, en interminables reuniones nocturnas cuyo contenido olvidan a la mañana siguiente. De hecho, Hollande no tiene visión. Le tiene miedo a la Unión Europea y piensa que los franceses también le temen, pues rechazaron el tratado en las urnas en 2005. Aunque aquel texto no preveía ningún avance en materia de funcionamiento democrático. La Europa de los Consejos de Ministros pudo así continuar su funcionamiento en el marco de la impotencia y el bloqueo perpetuos.

El análisis es el mismo respecto a la capacidad evocada por Hollande de obtener préstamos comunes. En este caso, ¿qué instancia decide quién gasta

qué con esa tarjeta de crédito común? Una observación sensata que apuntó el presidente del Banco Central alemán.

Por último, respecto del poder adquisitivo, el presidente declaró que el asunto dependía de las negociaciones salariales. Pero el Estado tiene un rol que cumplir, por ejemplo, mediante la prima para el empleo. Pues bien, esta prima funciona mal, pues se paga demasiado tarde, con un año de demora, cuando la situación de los beneficiarios suele no ser la misma. Si se pagara directamente con el recibo de sueldo, gracias a una reforma fiscal, mejoraría inmediatamente el ingreso mensual de 8 millones de personas, es decir, casi la mitad de los asalariados franceses. Una vez más, François Hollande aplazó el problema.

Esclavitud: una reparación transparente

21 de mayo de 2013

¿Es posible pensar en reparaciones financieras para los crímenes cometidos durante la época de la esclavitud? Al decretar que «la historia no puede ser objeto de una transacción», François Hollande acaba de responder negativamente a esta pregunta. La frase, pronunciada el 10 de mayo durante la conmemoración de la abolición de la esclavitud, es inteligente. Sin embargo, si la analizamos con atención, la cuestión es más compleja y no puede ser resuelta tan fácilmente. Christiane Taubira, responsable de la ley de 2001 que reconoce la trata de negros y la esclavitud como crímenes de lesa humanidad, e instituye el 10 de mayo como jornada conmemorativa de la abolición de la esclavitud, acertó al corregir de inmediato la afirmación presidencial al evocar al día siguiente la necesidad de reflexionar sobre las políticas de gestión y de redistribución de tierras a favor de los descendientes de esclavos en los territorios franceses de ultramar.

Hace algunos años, una comisión encargada de investigar la expoliación de bienes judíos y sus necesarias reparaciones pudo finalmente realizar sus investigaciones en Francia. ¿Se trataba de una «transacción con la historia»? Hace solo diez años, muchos países de la ex Unión Soviética y de Europa del este decidieron restituir propiedades y aplicar compensaciones por acontecimientos que tuvieron lugar hace casi un siglo. En las grandes islas esclavistas francesas (que entre las tres suman casi dos millones de habitantes: la de Reunión en el océano Índico, Martinica y Guadalupe en las Antillas), la esclavitud fue abolida en 1848, hace precisamente un siglo y medio. ¿Estamos seguros de que esta leve diferencia en cuanto a la antigüedad alcanza para clausurar definitivamente el debate?

Parece todavía más injustificado en la medida en que la explotación legal en realidad continuó mucho más allá de la abolición de 1848, a

menudo hasta fin del siglo XIX y comienzos del siglo XX. En la Isla de la Reunión, un decreto reemplazó inmediatamente la esclavitud por la obligación, para la población de color, de presentar un contrato de trabajo de larga duración como trabajadores domésticos u obreros agrícolas, sin el cual serían encarcelados por vagabundos.

Los debates recientes permitieron además recordar un aspecto desconocido de esta historia. En la práctica, la abolición estuvo acompañada a menudo por reparaciones financieras muy sustanciales… en beneficio de los propietarios de los esclavos. Un caso extremo es el del Reino Unido. Cuando se sancionó la ley de 1833, que abolió la esclavitud en las Antillas británicas, la Isla Mauricio y el Cabo, el Parlamento de Londres aprobó sin resistencias una generosa ley de indemnización: los contribuyentes pagarían 20 millones de libras (es decir, cerca del 5% del PBI británico de la época, aproximadamente 100 000 millones de euros de hoy) a alrededor de 3000 propietarios de esclavos (es decir, el equivalente de más de 30 millones de euros cada uno).

Este episodio increíble impulsó recientemente una notable iniciativa de transparencia realizada por un equipo de investigadores del University College London (UCL), que publicó en la web la lista completa de los 3000 propietarios en cuestión, con los detalles de los montos recibidos, los nombres de los esclavos afectados, etc. (se puede consultar «The Legacies of British Slave Ownership» en internet). Nos enteramos así de que un primo del actual primer Ministro amasó buena parte de su fortuna actual gracias a esta indemnización.

En Francia, una ley votada en 1849 indemniza también a los hacendados y a los colonos por el perjuicio ocasionado por la liberación de sus aproximadamente 250 000 esclavos (principalmente en Reunión, Martinica y Guadalupe). Los montos en juego parecen más acotados que los del Reino Unido, pero hasta el momento no ha habido ninguna iniciativa de transparencia equivalente. Las islas en cuestión tienen la particularidad de que todavía se encuentran bajo soberanía francesa, y que las desigualdades entre descendientes de esclavos y de hacendados siguen siendo muy visibles allí.

Como señaló Christiane Taubira, con una buena dosis de ironía, la redistribución de las tierras será más fácil de realizar en Guyana, donde el Estado posee una parte importante de las propiedades, que en las Antillas, donde buena parte de las tierras pertenece todavía a los descendientes de los esclavizadores. Francia protagonizó también un episodio sorprendente, que fue objeto de una demanda del Consejo Representativo de las Asociaciones Negras (CRAN). En 1825, Francia reconoció la soberanía de Haití a cambio del pago de 150 millones de francos oro (es decir, el equivalente del 2% del PBI francés de la época) para indemnizar a los colonos, que habían construido sus fortunas gracias a los esclavos. Este tributo fue finalmente de 90 millones, pero Haití arrastró hasta mediados del siglo XX una deuda externa colosal para «devolverle» el préstamo a Francia.

Hay que recordar que el CRAN (que ha presentado una demanda contra el banco Caisse des Dépôts, responsable de la administración de esos fondos) no pide reparaciones individuales, sino pagos que permitan poner en marcha una mayor transparencia respecto a estas cuestiones, por medio de investigaciones y museos (como el International Slavery Museum de Liverpool). El desafío sería instituir una comisión encargada de impulsar la transparencia para estas cuestiones. Un artículo de la ley de 2001, que iba en este sentido, fue modificado por la mayoría parlamentaria de esa época. Es un buen momento para reincorporarla.

François Hollande: confusión social serial

28 de enero de 2014

¿Qué pensar de la política de François Hollande? Para avanzar en esta pregunta, tendríamos que comenzar por desterrar ciertos términos vagos y complacientes que florecieron en los últimos tiempos. ¿Hollande es un socialdemócrata valiente, un orgulloso reformista social, o se volvió un tenaz socialista de la producción?

Las definiciones vacías se suceden, sin reparar ni un momento —o muy poco— en el contenido y el fondo.

En realidad, si continúa así, Hollande pasará a la historia como un prestidigitador social, adicto a la improvisación permanente, que podría haber pensado un poco mejor antes de las elecciones lo que quería hacer una vez en el poder. Y, mejor aún, podría habérselo hecho saber a sus electores.

Resumamos: cuando llega a la presidencia, Hollande anula la reducción de los aportes patronales que su predecesor acababa de implementar. Seis meses más tarde, crea la inverosímil bomba de tiempo denominada «crédito de impuesto para la competitividad y el empleo» (CICE), que busca devolver, un año después, una parte de los aportes pagados por las empresas un año antes.

Hace dos semanas, aceptó finalmente considerar la supresión del CICE, y remplazarlo, desde ahora y hasta 2017, por una reducción de los aportes patronales similar a la suprimida en el verano de 2012. ¿Tanto lío para nada, y como premio la prensa lo aplaude? ¿Estaremos soñando?

Seamos claros: en Francia, el peso de los aportes patronales sobre los salarios es excesivo y es urgente reducirlo. No para hacerles un favor a los patrones, sino porque no es justo ni eficaz que el financiamiento de nuestro

modelo social repose tan fuertemente sobre la masa salarial del sector privado.

El problema de la política que lleva adelante Hollande es por lo tanto doble. En primer lugar, y luego de todas estas vacilaciones, seguimos sin saber cómo van a evolucionar las tasas de los aportes durante los próximos años. ¿Cómo se articulará la reducción de las cargas en los salarios bajos, el fin invocado —aunque lejos de ser confirmado— por el CICE, con la supresión de las contribuciones de la rama familiar? Nadie lo sabe.

Dada la imaginación desenfrenada de la que ha dado pruebas en este tema el bonachón del jefe de la Oficina de Impuestos actualmente a cargo, tenemos muchas razones para preocuparnos. Es probable que el culebrón dure hasta 2017. Cinco años de incertidumbre, cinco años perdidos. La verdadera dificultad es proponer un nuevo modelo de financiamiento de la seguridad social.

Para la Unión por un Movimiento Popular, la solución correcta es aumentar el IVA en forma indefinida. Luego de haber criticado esta opción durante diez años desde la oposición, la izquierda en el poder decidió finalmente, ella también, subir el IVA el 1º de enero. Menos que la derecha, es verdad, y recurriendo más al impuesto sobre los ingresos y el patrimonio —impuesto de solidaridad sobre la fortuna (ISF), sucesiones—, lo que no es poco. Pero de todos modos el Partido Socialista sigue sin poder articular una visión clara sobre el camino a seguir. Sin embargo, la única alternativa verdadera al denominado IVA social es evidente: tienen que contribuir todos los ingresos (salarios del sector privado, del público, pensiones de jubilación, ingresos del patrimonio), con una escala progresiva que dependa del nivel de ingreso global.

Dada la amplitud de los aportes patronales que se deben transferir (más de 5,4 puntos de cargas familiares, 12,8 puntos de seguro de salud), se trata de la única solución realista.

Si Hollande da vueltas es porque gasta toda su energía en anular y después retomar (mal) el camino de las cargas sociales ya emprendido por su predecesor, cuando existen muchas otras vías posibles. Para que Francia encuentre su lugar en la división del trabajo del siglo XXI, no alcanza con reducir el costo del trabajo. Es necesario invertir antes que nada en

educación e innovación. La ausencia de un plan ambicioso para nuestras universidades, muchas de las cuales se hunden en la miseria, puede ser el fracaso más vergonzoso del quinquenio.

Pero el ejemplo más grave de la indecisión hollandesa es sin duda la política europea. Hace pocos días, Paul Krugman denunciaba los anuncios de Hollande y su responsabilidad personal en la catastrófica estrategia macroeconómica —basada en la austeridad, la recesión y el desempleo prolongado— de la zona euro: «La segunda gran depresión europea —la de la década de 2010, después de la de 1930— podrá continuar».

Lamentablemente, Paul Krugman tiene razón: el presidente simula que vuelve a negociar el tratado europeo de 2012, pero en realidad no ha propuesto nada sustancial, y refuerza la idea (falsa) de que no existe otra verdadera alternativa a la austeridad presupuestaria. La izquierda francesa intenta hacernos creer que la responsabilidad la tienen los egoísmos alemanes. Pero no ha formulado ninguna propuesta precisa de unión política y presupuestaria de la zona euro, lo único que permitiría que el Banco Central Europeo implementara una política más ofensiva para sacarnos de la deflación que se anuncia. En lugar de perder el tiempo con fórmulas vacías, Francia haría bien en asumir su responsabilidad histórica.

Parte VI

Por qué la educación y la innovación científica impactan en las desigualdades

Una decisión errada para la investigación

10 de enero de 2005

El mensaje presidencial al país nos lo recordó el martes pasado: el futuro de la investigación es el tema del momento. Retomando rápidamente las conclusiones del Informe Beffa (presidente de Saint-Gobain[57]), Jacques Chirac pretende demostrar que 2005 se desarrollará bajo el signo de la modernización de nuestro sistema de investigación, y que nadie se preocupa más que él por el retraso de Europa en este campo. Anunció que «dentro de cuatro meses» se creará una Agencia de Innovación Industrial (AII) que estará dotada, desde este año, de 500 millones de euros (y en tres años, «de al menos 2000 millones de euros», es decir, el equivalente del 20% del presupuesto para educación superior) y que se abocará a financiar programas tecnológicos innovadores que reunirán, gracias a un gran esfuerzo, a las pymes y los centros de investigación públicos.

Los datos que fundamentan el informe son escalofriantes y nos preocupan. Las inversiones europeas en investigación y desarrollo son equivalentes a las inversiones norteamericanas en los sectores tradicionales (químico, automotor, etc.) y en aquellos que son objeto de grandes programas públicos (aeroespacial), pero son diez veces menores en lo que respecta a las nuevas tecnologías (biotecnologías, informática, etc.). El objetivo de la nueva agencia sería pues descubrir los Ariane y los Airbus del mañana, e invertir masivamente en estos programas. La hipótesis de base es que se necesita el apoyo público para facilitar que los actores privados asuman riesgos de muy largo plazo, lo cual en teoría puede justificarse aún más por el hecho de que muchos de los proyectos contemplados (autos ecológicos, energías renovables, etc.) tienen un valor que los mercados no pueden internalizar completamente y que, además, las innovaciones

tecnológicas más importantes tienen a menudo repercusiones y efectos de rebote en áreas imprevistas.

Antes de celebrar una nueva estrategia de política industrial, se impone un verdadero debate. En primer lugar, es llamativa la visión industrialista que anima el proyecto, en particular por el rol de pivote otorgado a las grandes empresas. Eso es sorprendente, en la medida en que estas tienen a menudo más dinero que el que pueden gastar y que las dificultades en el mercado del crédito afectan con intensidad a las nuevas y pequeñas empresas, cuyo dinamismo y tasa de supervivencia son notoriamente insuficientes en Europa. El proyecto descansa además en un acto de fe: la supuesta capacidad de los expertos de la futura agencia para indicar al resto del país cuáles son los grandes proyectos tecnológicos innovadores que es preciso acompañar durante los próximos diez o quince años. En el escenario más pesimista, el proyecto puede volverse fácilmente una pesadilla soviético-pompidouniana, como el «plan cálculo» y otros desastres de los años setenta. Y, como si esto fuera poco, podría generar nuevas ventajas para las grandes empresas.

Pero fundamentalmente, y teniendo en cuenta que los presupuestos públicos no son ilimitados en los tiempos que corren, no hay duda de que esta manera de encarar la modernización de la investigación se opone a una estrategia fundada en el fortalecimiento de los establecimientos de educación superior y de investigación, y juega más bien la carta de la atomización de las estructuras (con grandes empresas que crean redes de equipos específicos para un proyecto y una duración determinadas). Esto es tanto más lamentable en cuanto, más allá de las discusiones comprensibles —aunque contraproducentes— entre los diferentes tipos de establecimientos (universidades, escuelas, organismos), todos los actores universitarios están de acuerdo en que el futuro pasa por la constitución de establecimientos autónomos y responsables, capaces de generar la credibilidad y eficacia necesarias para atraer los financiamientos públicos y privados que tanto necesitan para salir de la actual miseria colectiva. Grandes universidades como Harvard, Princeton o el MIT construyeron una identidad y una reputación que les permiten establecer una relación de confianza con quienes las financian tanto desde el sector público como

desde el privado. Un socio capitalista que invierte, por ejemplo, en estas universidades sabe que el dinero no será utilizado para contrataciones localistas y científicamente dudosas, o para apoyar programas de investigación inexistentes o desfasados. En contrapartida, los profesores-investigadores de esas casas saben que esa reputación colectiva es su bien más preciado y que sus recursos dependen de ella, e incluso rechazan compromisos que la pongan potencialmente en riesgo. Como en el caso de las empresas privadas, ese proceso de constitución de una marca puede llevar muchos años, incluso décadas, y solo puede conseguirse a escala de establecimientos autónomos y reforzados. Francia se encuentra claramente atrasada en este terreno (la mayoría de las universidades tienen una identidad difusa y una reputación dudosa); este es el primer freno al desarrollo de las inversiones privadas indispensables en la educación superior y en la investigación. Sin duda mucho mayor que la ausencia de una AII.

Zonas de educación prioritaria: discriminación positiva a la francesa

5 de diciembre de 2005

En pocas semanas, la ola de violencia en las periferias reavivó el debate sobre las zonas de educación prioritaria (ZEP) y lo ubicó en el centro de la actualidad. Para algunos, la razón es simple: llegó el momento de «decretar la quiebra» de las ZEP. Esta medida, que agradaría a todos aquellos que consideran que ya se les ha dado demasiado a los barrios menos favorecidos, es tanto más desafortunada cuanto que lo que el ministro del Interior aparentemente quiso decir en su discurso es que la razón del fracaso de las ZEP es la escasez de recursos que se les asigna.

De hecho, el problema de las ZEP no es su existencia, sino más bien su no existencia. Más de veinte años después de su creación, la verdad es que las escuelas clasificadas como ZEP no han recibido recursos suplementarios. En las escuelas primarias de las ZEP, las clases tienen apenas un alumno menos que las que están fuera, y esta diferencia es aún menos significativa en las clases pequeñas. A partir de los datos del último censo de alumnos de escuelas primarias realizado por el ministerio, constatamos, por ejemplo, que el tamaño medio de las clases en primer grado es de 21,7 en las ZEP (13% de los alumnos), contra 22,4 fuera de las ZEP (87% de los alumnos), y la media general es de 22,3. Al mismo tiempo, existe una brecha media considerable —del orden de los 10 puntos — entre los territorios ZEP y los no ZEP en cuanto al nivel de los exámenes de competencia en el ingreso a primer grado, es decir, sensiblemente la misma brecha que separa los dos extremos de la pirámide social, a los hijos de altos ejecutivos de los hijos de obreros.

Estas cifras revelan además con mucha claridad la magnitud de la segregación territorial en Francia y demuestran que el procedimiento de

clasificación en ZEP, a pesar de todas sus imperfecciones, logra identificar de manera adecuada las zonas desfavorecidas. Pero ¿cómo podríamos corregir esas fallas iniciales con 0,7 de alumnos menos por clase? Si agregamos a esto que los maestros de las ZEP suelen tener menos experiencia, trabajan en condiciones más precarias, etc., y que la simple clasificación de una escuela como ZEP produce en general el efecto de estigmatizarla y provocar la huida de numerosos padres (sobre todo si ningún recurso real compensa el anuncio de la clasificación), es difícil sorprenderse por el fracaso de las ZEP.

Frente a esta situación, diversas estrategias complementarias son posibles. Una consiste en desarrollar, en las carreras del nivel superior en las que se lleva a cabo una selección, dispositivos de admisión preferencial para los alumnos de secundario provenientes de las ZEP, como se hace en la escuela universitaria Sciences Po desde hace algunos años, o como se hará en la clase preparatoria[58] reservada a los alumnos secundarios de las ZEP, que abrirá el Colegio Henri-IV para el ingreso 2006. Tales dispositivos se asemejan a los mecanismos de discriminación positiva que se aplican desde hace tiempo en el ingreso a las universidades estadounidenses, con la pequeña pero notable diferencia de que las categorías beneficiadas con una admisión preferencial aquí se definen sobre una base territorial y no étnica. Suscitarán de todos modos los mismos debates que han suscitado del otro lado del Atlántico: por una parte, estas políticas permiten dar una chance a jóvenes sin esperanzas, que nunca habrían osado postularse en estas carreras. Pero, por otra, existe el riesgo de que los alumnos que habrían podido ser admitidos de todas maneras deban soportar el prejuicio de haber realizado un ingreso «tramposo». En este caso en particular, es probable que prevalezcan los efectos positivos, y que el aumento de estudiantes secundarios de las ZEP que sigan con éxito sus estudios en carreras elitistas (actualmente infinitesimal) tenga un impacto psicológico importante. Pero los debates resurgirían si tales dispositivos se extendieran más allá de medidas que no fueran puramente simbólicas y se generalizaran al conjunto de las grandes escuelas y universidades.

Sobre todo, esta estrategia, por sí sola, no permite corregir los considerables retrasos escolares acumulados en la adolescencia. Para

lograrlo, hace falta actuar a una edad mucho más temprana, desde los primeros grados de la escuela primaria, donde se conforman las desigualdades duraderas. Según las últimas estimaciones disponibles a partir de los informes del ministerio, disminuir el tamaño de las clases a 18 alumnos en los dos primeros grados del primario en las ZEP permitiría reducir cerca de un 40% la brecha que existe en los exámenes de competencia para el ingreso al tercer grado entre ZEP y no ZEP. Ningún estudio puede predecir cuál sería el impacto en la edad adulta, pero todo hace pensar que podría ser del mismo orden. No nos engañemos: una política de este tipo representaría una reorganización considerable de los recursos. Si se deseara ponerla en marcha de manera permanente (el primario está por lo general bien provisto de recursos en Francia), se requeriría también un leve aumento de la cantidad de maestros en zonas no ZEP, lo que no tendría un impacto real en los niños concernidos, pero haría reaccionar positivamente a sus padres. En particular, exigiría un rediseño completo de los procedimientos de afectación de recursos que actualmente aplica la administración. Aunque difícil de llevar a cabo, esa política tendría sin embargo el mérito de diseñar una forma de discriminación positiva al estilo francés, fundada no solo sobre la mera lógica de la admisión preferencial, sino sobre el otorgamiento de recursos suplementarios reales en los territorios que enfrentan las desventajas más evidentes.

Sobre el buen uso de la competencia escolar

25 de septiembre de 2006

El debate sobre las virtudes de la competencia escolar se está difundiendo en Francia. Para Nicolas Sarkozy, el asunto es muy claro: hay que suprimir la asignación de escuelas a los alumnos de acuerdo con el mapa escolar[59] y reemplazarlas «por nada». La pura y simple competencia entre escuelas y colegios permitirá aumentar la calidad de todos los establecimientos, cada uno podrá desarrollar su proyecto pedagógico y encontrar su nicho en el mercado educativo.

Un debate en estos términos es totalmente legítimo. No hay ninguna actividad en la que las fuerzas de la competencia no tengan alguna virtud. La idea de que algunos sectores (educación, salud, cultura, etc.) podrían estar al margen de ella es una aberración. ¿Qué sería de la creación literaria o artística si prohibiéramos la competencia entre editoriales y galerías de arte y si transformáramos a la totalidad de esos sectores en bienes públicos? En el ámbito escolar la competencia existe sin duda, y la presión que ejercen los padres sobre los maestros y directores de escuela tiene efectos positivos.

Pero hay que analizar las fuerzas y los límites del juego de la competencia. Para simplificar, podemos decir que el primer criterio es el grado de complejidad y sobre todo de diferenciación del bien o servicio considerado. Cuando se trata de producir un bien o servicio que puede y debe adoptar una multitud de formas para adaptarse a la infinita diversidad de gustos y necesidades de los clientes y usuarios, entonces la competencia entre productores libres y responsables es la única manera de obtener el resultado deseado. Es evidente en el caso de la creación artística y literaria: ¿qué autoridad centralizada sería capaz de decidir qué novelas merecen ser publicadas? A la inversa, cuando el bien o servicio producido es

relativamente homogéneo y uniforme, entonces las virtudes de la competencia son limitadas. Tomemos el caso de la educación primaria: a partir del momento en que la comunidad nacional convino el currículo que todos los niños deben cumplir, los márgenes de diferenciación son reducidos. Son un poco mayores en el nivel secundario (distinta oferta de idiomas, etc.) pero todavía limitados. Además, las innovaciones plebiscitadas por los padres no son nunca deseables: en ocasiones, en los consejos escolares estadounidenses los padres promueven reformas curriculares muy peculiares.

Esto explica por qué las experiencias de competencia generalizada de escuelas primarias y secundarias a partir del sistema de *vouchers* (cheques de educación que los padres dan a la escuela elegida) que promovió la administración Bush produjo resultados decepcionantes en términos de mejora de la calidad del servicio educativo y de los resultados escolares.

En cambio, los costos a pagar al generar esa competencia pueden ser claros e inmediatos, en particular para las escuelas desfavorecidas que se hundirán aún más en la «guetización» social. Imaginar que las modestas ventajas en materia de eficacia que podemos obtener con la competencia generalizada entre escuelas primarias puede compensar tales desventajas es poco serio. Varios estudios (algunos discutibles, por cierto —la economía de la educación no es una ciencia exacta—, pero todos serios) sugieren que una política de orientación selectiva a favor de las escuelas desfavorecidas podría tener efectos tangibles. Por ejemplo, reducir a 17 el número de alumnos por aula en los primeros dos grados en las zonas de educación prioritaria (ZEP) en lugar de los actuales 22 y contra los 23 fuera de las ZEP permitiría disminuir cerca de un 45% la disparidad en los exámenes de matemática al comienzo del tercer grado, en las ZEP y fuera de ellas.

Pero sobre todo, este legítimo debate sobre la competencia en el campo de la educación perderá completamente su norte si continúa focalizándose en el nivel primario y el secundario, que funcionan bastante bien en Francia. Ya bajo el gobierno de Jospin, el entonces ministro Claude Allègre había desperdiciado inútilmente su capital político emprendiendo una guerra contra lo que denominó «el mamut», cuando la prioridad debería haber sido la reforma de la educación superior. Por una razón muy simple: a

diferencia del primario, y en gran medida también del secundario, el nivel superior se compone de una diversidad infinita de carreras en perpetua renovación, que se corresponden con las necesidades de los estudiantes, las transformaciones del mercado de trabajo o los avances de la investigación, imprevisibles por naturaleza. La educación superior se parece más al sector de la creación artística y se adecua mal a las estructuras «sovietoides» y a las relaciones pueriles y burocráticas actualmente vigentes entre el Estado y este tipo de establecimientos. Solo organizando una competencia regulada entre establecimientos responsables y autónomos podremos tener una educación superior envidiada por el resto del mundo, como sucede con nuestro sistema de salud, sector que supimos sostener, pero de manera inteligente, en las fuerzas de la competencia (si la medicina liberal hubiera corrido en 1945 la misma suerte que en Inglaterra, la situación no sería la misma). El camino será largo, pero es tiempo de que este tema forme parte del debate presidencial.

La elección presidencial en el pupitre

12 de marzo de 2007

¿François Bayrou[60] encarna la síntesis ideal entre derecha e izquierda deseada por los franceses, o se beneficia del vacío que lo rodea, del nihilismo de los electores frente a los grandes partidos? Para hacernos una idea, resulta útil mirar los programas de los diferentes candidatos en materia de educación, en principio el campo que el candidato centrista privilegia. Además, porque las diferencias entre los dos contendientes principales también es particularmente marcada en este tema.

Para Nicolas Sarkozy, la cuestión es simple: que todas las escuelas compitan entre sí permitirá elevar el nivel del sistema educativo. Basta con poner fin a la asignación de escuelas a los alumnos sobre la base del mapa escolar, suprimir las ZEP (zonas de educación prioritaria) y reemplazarlas «por nada». El simple juego de la competencia entre escuelas y colegios permitirá así aumentar la calidad de todos los establecimientos, cada uno de los cuales podrá desarrollar con libertad su proyecto pedagógico y encontrar su nicho en el mercado escolar.

En el otro extremo, Ségolène Royal se contenta con evocar una «revisión del mapa escolar para suprimir los guetos y asegurar la mixtura social». Sobre todo, propone realizar por primera vez en Francia una búsqueda orientada de los medios que favorezcan a las escuelas con mayores desventajas. Su pacto presidencial anuncia así que en los primeros dos grados de primaria de las ZEP habrá un límite de 17 alumnos por clase, contra los actuales 22 (y 23 fuera de ZEP), es decir, una reducción significativa de 5 alumnos por clase, y una multiplicación por 6 de la orientación específica de los recursos. Esta medida, que beneficiaría al conjunto de las escuelas clasificadas como ZEP (cerca de un 15%, es decir, más de 250 000 alumnos por año en los primeros dos grados), y no a una

ínfima fracción (como en las experiencias realizadas hasta ahora), constituye la primera tentativa por dotar a las escuelas desfavorecidas de medios suplementarios reales.

Si se las confronta con las investigaciones más recientes en economía de la educación, estas visiones opuestas son desigualmente convincentes. En particular, todo hace pensar que las virtudes de la competencia en el ámbito de la educación primaria son limitadas. En el otro extremo, las investigaciones más recientes sugieren que una política de orientación específica de los recursos en beneficio de las escuelas desfavorecidas podría tener efectos tangibles. La reducción del número de alumnos por aula en primero y segundo grado a 17 en las ZEP permitiría reducir cerca del 45% de la desigualdad entre la educación en las ZEP y fuera de las ZEP, por ejemplo en los exámenes de matemáticas en el ingreso a tercero. Si considaremos que se trata de una medida que costaría menos de 700 millones de euros, el rendimiento parece excelente.

Ahora bien, ambas visiones antagónicas son coherentes y claras. Nos permiten formular preguntas concretas que todavía no se habían planteado en el debate francés. Poner el énfasis en la competencia educativa es legítimo y útil, incluso cuando los beneficios reales de una política de este tipo sean esperables ante todo en la educación superior. Incluir explícitamente el tema de la orientación de los recursos en las escuelas constituye una innovación importante y permite abrir una nueva etapa en el marco del viejo debate entre libertad y equidad que nos ocupa en Francia desde hace unos quince años, aun cuando este debate no esté cerrado.

Frente a estas dos visiones coherentes y antagonistas, ¿qué nos propone el programa del candidato centrista François Bayrou? Los objetivos anunciados son ambiciosos: se trata de «reducir a la mitad el fracaso escolar y multiplicar por dos los recorridos exitosos». Sin embargo, cuando nos detenemos en las propuestas concretas para lograr estos resultados, como mínimo nos quedamos con las ganas. Bayrou pone el acento en cuestiones de método (ninguna reforma educativa puede ser exitosa sin el apoyo de los maestros y las organizaciones representativas, etc.), pero no se pronuncia con claridad ni sobre la competencia escolar ni sobre las ZEP. En ese campo, al igual que en lo que respecta a la mayoría de las cuestiones

económicas y sociales del momento, el candidato centrista adopta una postura «ni ni», en lugar de posicionarse como el representante de una nueva síntesis.

Attali, más charlatán que Atila

11 de febrero de 2008

Digámoslo sin rodeos: el informe de la comisión encabezada por Jacques Attali es decepcionante[61]. No necesariamente porque las medidas más criticadas (liberalización de los taxis, del comercio, etc.) estén injustificadas. La comisión tiene razones para criticar las barreras al ingreso existentes en numerosos sectores. Y nos equivocaríamos si subestimáramos los daños que causa este malthusianismo a la francesa, tanto en términos de calidad de vida para los usuarios como en términos de creación de empleo (según los mejores estudios disponibles, suprimir las leyes Royer-Raffarin —que restringen el ingreso de nuevos comercios— permitiría crear un 10% de empleos suplementarios).

Fuera de estas medidas específicas, es difícil comprender la coherencia del informe en su conjunto. La Comisión Attali nos recuerda que el futuro pasa por la economía del conocimiento, de la formación y de la innovación; lo cual no es falso, pero ya se ha dicho mil veces. Pues bien, el informe no aporta ninguna contribución original sobre el rumbo a seguir para asumir el desafío de la inversión en capital humano. Sobre la cuestión del financiamiento, y de los desafíos macroeconómicos y presupuestarios de esta estrategia de inversión en el futuro, no se dice nada. Concretamente, ¿cómo hará Francia para pasar de los 8000 euros invertidos por estudiante hoy en día a los 20 000 que se invierten en Europa del Norte? Es un misterio. Además, el informe describe como ganancias y pérdidas los 15 000 millones de euros por año que gasta Sarkozy en medidas que sirven para todo menos para preparar el futuro y son pura pérdida: intereses de préstamos, horas suplementarias, exenciones fiscales, reducción del impuesto a las sucesiones. En 250 páginas, este informe sobre la «liberalización del crecimiento» cumple la difícil tarea de no decir una

palabra sobre las medidas del paquete fiscal que supuestamente se habían adoptado para producir un «shock de crecimiento». Se comprende entre líneas que la comisión no estaba muy convencida del shock, pero también que quien solicitó el informe no habría apreciado mucho que esto se dijera explícitamente. Trágica ilustración de los límites de este tipo de comisiones. Sobre todo porque esto no impide a la comisión proponer el aumento de impuestos como el IVA y la contribución social generalizada (CSG) (con un efecto de crecimiento más que dudoso) para financiar de 15 a 20 000 millones de euros de reducciones en las cargas sociales, sin siquiera mencionar que ¡sin el paquete fiscal previo habría sido posible bajar estas mismas cargas sin subir las deducciones!

Y más importante, el informe no dice casi nada de las reformas estructurales indispensables para dinamizar el sistema francés de enseñanza superior e investigación. Alude, claro, a «diez grandes polos», pero no da detalles sobre la estrategia operativa, salvo la invención de un nuevo acrónimo (los «PUP», polos universitarios pluridisciplinarios) que se agrega a la larga lista de siglas, estructuras virtuales y otras cáscaras vacías que ya saturan nuestro sistema universitario. Peor aún, esto da crédito a la idea falsa de que nuestras universidades tendrían un tamaño insuficiente, cuando en realidad sucede todo lo contrario. Recordemos: la Universidad París VI cuenta con 30 000 estudiantes y París I con más de 40 000, contra solo 10 000 estudiantes en el MIT y 20 000 en Harvard. El desafío hoy no es ir más lejos en el gigantismo, sino ayudar a nuestras universidades y escuelas a transformarse en establecimientos eficaces, en productores de saberes autónomos e independientes, tanto del poder político como del poder económico. Pues bien, no puede existir una verdadera autonomía cuando el 99% del financiamiento proviene de una sola fuente (en este caso, el Estado). El futuro pasa por la diversificación del financiamiento: regiones, fundaciones (la fiscalidad de las donaciones tendrá que ser revisada, la reserva hereditaria obliga hoy a los millonarios a transformar a sus hijos en rentistas y les impide dejar su fortuna a fundaciones, lo cual es herencia de una visión ultrajacobina para la cual el Estado tendría el monopolio del interés general), empresas, personas privadas físicas y morales. Pero también será necesario un análisis sustancial de los derechos de inscripción,

que podrán ser financiados por sistemas innovadores de becas y de préstamos (¿qué sería de la creación artística si se impusiera la gratuidad del cine y de los libros?), perspectiva llamativamente excluida de la Comisión Attali. El gobierno de las universidades deberá reflejar progresivamente esta diversidad de financiamientos, lo que la propuesta de la ley Pécresse[62] no hace: es cierto que los consejos de administración universitarios pasan de sesenta a treinta miembros, pero sin modificar en nada su estructura de autogestión (en particular, los miembros exteriores no participan siquiera de la elección del presidente: difícil atraer financistas en estas condiciones). Porque, incluso si el Informe Attali no abrió de manera frontal la discusión sobre el gobierno y la autonomía de las universidades, la cuestión no está cerrada ni mucho menos.

La autonomía de las universidades: una impostura

17 de febrero de 2009

¿Por qué la idea de la autonomía de las universidades, en teoría seductora, provoca tanta cólera? ¿Por qué designio Nicolas Sarkozy y la ministra Valérie Pécresse lograron unir a todo el mundo en su contra, a los mandarines de la izquierda y los de la derecha, a los estudiantes y a los jóvenes investigadores? Y lo hicieron con un tema al que consideran «el campo de trabajo prioritario del quinquenio», la «prioridad de las prioridades». Es muy simple: porque en la esfera superior del Estado reinan la ideología, la incompetencia y la improvisación.

Estrictamente, no tenía ningún sentido embarcarse en tales reformas con los recursos humanos y financieros en baja, o mejor dicho, estancados. Se pueden analizar todos los documentos presupuestarios de arriba abajo: la verdad es que no se ha asignado ningún aumento regular de fondos a las universidades, escuelas y centros de investigación, contrariamente a lo que pretende el poder. El único aumento significativo es el que proviene de la explosión del denominado «crédito fiscal para la investigación» (reducción del impuesto a las ganancias para las empresas en función de sus gastos en investigación y desarrollo), medida discutible (a primera vista, las utilizaciones interesadas predominan) pero que no concierne de ninguna manera a los presupuestos de los establecimientos de enseñanza superior y de investigación. Que Nicolas Sarkozy siga afirmando lo contrario no hace más que reforzar la sensación de desprecio para con los universitarios, que a priori conocen y constatan cotidianamente la falta de renovación de los puestos de trabajo y la reducción de fondos en los laboratorios. Tomar a las personas por imbéciles no es la mejor manera de desarrollar una cultura de la autonomía y la responsabilidad.

Más allá del error político, el estancamiento de los recursos da cuenta de un enorme error de análisis. Las universidades francesas están fuertemente subfinanciadas en comparación con sus competidoras extranjeras. Además, no puede haber autonomía exitosa sin un manejo de los recursos correspondientes, con progresiones regulares y previsibles. La libertad en la pobreza y la penuria no funciona. La cuestión inmobiliaria lo ilustra perfectamente. En términos ideales, darles el pleno manejo de su patrimonio inmobiliario a las universidades es una buena idea: dada la incapacidad del ministerio para tomar decisiones correctas, esta hipercentralización solo conduce a demoras inverosímiles o a proyectos faraónicos mal concebidos. Pero como el gobierno no puso un centavo para asegurar el mantenimiento de los edificios, ninguna universidad quiso transformarse en propietaria. En ese caso, hubiera hecho falta darles, al mismo tiempo que la propiedad de sus edificios, fondos que permitieran cubrir los gastos de mantenimiento y de inversión para los diez o quince años que vienen. Esto habría representado sumas considerables (decenas de miles de millones de euros) a desembolsar de inmediato. Pero la autonomía tiene este precio: ninguna universidad puede ser autónoma si no dispone de una dotación en capital de la que pueda disponer plenamente para su uso. Y como hacen falta decenios antes de que el mecenazgo privado desempeñe plenamente su rol, corresponde al Estado hacerse cargo mediante la asignación de fondos iniciales significativos para cada universidad.

Con el Plan Campus[63], el gobierno hizo todo lo contrario: no se giró ni un euro al puñado de establecimientos seleccionados, y no se desembolsará nada antes de la construcción efectiva, lo que permite conservar un control férreo sobre las decisiones inmobiliarias y científicas y, de manera accesoria, aplazar la carga financiera para los gobiernos futuros, haciendo olvidar así que «las cajas están vacías», sobre todo para los universitarios. Además, la ley relativa a las libertades y responsabilidades de las universidades (la denominada Ley de Reforma Universitaria, impulsada por la ministra Pécresse) fue votada a las apuradas en el verano de 2007 y, en líneas generales, se limitó a reducir el tamaño de los consejos directivos de 60 a 30 miembros y no sentó las bases de un gobierno equilibrado en las universidades.

Hoy se ve claro: los profesores-investigadores no confían en el poder local de los rectores de las universidades, en particular para las decisiones de promoción o modificación de servicios. A tal punto que muchos prefieren volcarse a las agencias y comisiones nacionales hipercentralizadas, pero de las que por lo menos conocen los límites. Esta confianza en el gobierno local, elemento clave de la autonomía, solo se podrá construir en forma progresiva: por un lado, otorgando a las universidades los medios para desarrollar proyectos y no repartiendo más penurias (no es fácil construir confianza en estas condiciones) y, por otro lado, reflexionando cuidadosamente sobre la estructura de los contrapoderes en el seno de los establecimientos.

En todas partes del mundo, los rectores de las universidades son ante todo gestores: no son necesariamente universitarios y, en cualquier caso, son elegidos por consejos no exclusivamente universitarios, y rinden cuentas ante ellos. En contrapartida, solo intervienen excepcionalmente en las elecciones científicas, que se hacen siempre sobre la base de propuestas de especialistas de diferentes disciplinas. Estos delicados equilibrios nunca fueron analizados por el gobierno.

Esperemos al menos que esta política cínica no aniquile la idea misma de libertad, de descentralización y de autonomía. Tener que lidiar con una derecha telepolítica no debería conducirnos a refugiarnos en una izquierda soviética. La izquierda inventó las radios libres[64], y deberá algún día inventar las universidades realmente libres, autónomas y prósperas.

La quiebra silenciosa de la universidad

19 de noviembre de 2013

De manera lenta pero segura, los sucesivos gobiernos abandonan a las universidades francesas. Sarkozy lo hizo mientras pregonaba que los recursos aumentaban, una muestra de su total desprecio por la realidad. Con Hollande, se hace en silencio. Pero la realidad es la misma. La inversión de la nación en la educación superior se estanca, incluso entra en decadencia, mientras que los campus americanos, asiáticos y europeos son más prósperos que nunca. En Francia, los estudiantes se apiñan en aulas hacinadas y hay menos cursos; algunas universidades, casi en quiebra, deben cortar la calefacción para cumplir con sus presupuestos.

Ciertas carreras padecen desde hace años una sangría gradual de estudiantes, prueba de la desconfianza profunda de una parte creciente de la juventud ante la falta de salidas. Solo una pequeña minoría de estudiantes, en el marco de las más selectas carreras de las grandes escuelas, goza del beneficio de contar con recursos adecuados. Pues bien, esto no alcanza. Para que Francia encuentre su lugar en la economía del conocimiento del siglo XXI, hay que invertir cada vez más y de manera masiva en formación y en capital humano, y no en una élite refinada. Si este estancamiento continúa a lo largo del quinquenio, se tratará sin duda del principal fracaso de la presidencia de Hollande, totalmente a contramano de la historia.

Lo más triste es que, como la enseñanza superior en Francia suele ser poco onerosa, no habría necesidad de movilizar grandes masas financieras para introducir un gran cambio. Recordemos las cifras principales. En 2007, el presupuesto total asignado a la educación superior y a la investigación universitaria era ligeramente inferior a 11 000 millones de euros. En 2013, es apenas superior a 12 000 millones de euros. La progresión nominal entre las dos fechas apenas permite compensar la inflación. Durante ese mismo

tiempo, los campus extranjeros emplearon profesores y se desarrollaron a gran velocidad, lo que les permitió alejarse notablemente de los campus franceses, además de atraer a una parte creciente de nuestros profesores, investigadores y estudiantes.

Recordemos también que esta suma de 12 000 millones de euros corresponde a la totalidad de los recursos (masa salarial, funcionamiento, inversión) que llegan a las universidades y a las diversas escuelas e institutos, cualquiera que sea el ministerio competente. Esto representa apenas más del 0,5% del PBI (2 billones de euros), y cerca de 1% del total del gasto público (cerca del 50% del PBI, es decir, aproximadamente 1 billón de euros). Sobre una masa de este tipo, debería ser posible separar en algunos años un margen de 6000 millones de euros. Esto alcanzaría para aumentar un 50% los recursos de todas las universidades y escuelas, lo que haría una enorme diferencia y permitiría sacar al sistema de la encrucijada.

Es tentador comparar esta suma con los casi 20 000 millones de euros anuales que el gobierno planea destinar al CICE, el famoso «crédito de impuesto para la competitividad y el empleo». El CICE, que será en parte financiado por el aumento del IVA a partir del 1º de enero, busca reducir el impuesto a los beneficios de las empresas en proporción a la masa salarial. Esta medida constituye el corazón de la política económica que sigue el gobierno para intentar aumentar la competitividad de la economía francesa. Aliviar las deducciones que pesan sobre los salarios no es una mala idea en sí, sobre todo en un país donde el sistema fiscal-social se basa excesivamente en el trabajo.

Pero esta estrategia es insuficiente. Primero porque habría sido necesario bajar directamente los aportes patronales y lanzar una reforma estructural del financiamiento de la seguridad social. Esto podría lograrse con el desarrollo de una contribución social general (CSG) progresiva, la única manera de hacer contribuir de manera justa y eficaz a todos los ingresos (salarios públicos, jubilaciones, ingresos del patrimonio, y no solo los salarios del campo privado), en función del ingreso de cada uno. El gobierno se equivoca al ignorar a los diputados que realizaron propuestas en este sentido, y al oponer a los partidarios del «socialismo de la oferta» a los

defensores de la «justicia fiscal». Solo será posible avanzar y desbloquear la situación actual reconciliando las dos perspectivas.

Además, y fundamentalmente, no se puede focalizar todo en la reducción del costo del trabajo. ¿Es razonable gastar en un crédito impositivo (por lo demás, poco claro y sin duda poco eficaz) el equivalente de dos veces el presupuesto de todas las universidades y escuelas, y congelar al mismo tiempo todos estos recursos? Evidentemente no. A largo plazo, la diferencia se logra con inversión en capacitación e innovación. La reorientación productiva del país no se logrará con universidades en quiebra.

Parte VII

¿Podemos salvar a la vieja Europa? ¿Cómo inventar regulaciones globales para un capitalismo enloquecido?

Bolkestein, no Frankenstein

2 de mayo de 2005

Ahora que el sí al Tratado Constitucional europeo parece recuperar la delantera en las encuestas, sería útil retomar los debates suscitados por la denominada directiva Bolkestein, fuente de varios malentendidos durante la campaña. Pues si la famosa directiva no tiene estrictamente nada que ver con el proyecto de Constitución en debate, tiene como mínimo el mérito de ilustrar con claridad los desafíos y la complejidad de las políticas europeas de liberalización[65].

Inicialmente, el texto del comisario holandés (cuyo apellido dio nombre a la directiva) preveía que una empresa que brinda servicios desde un país externo a la Unión Europea sería regulada por el derecho del país de origen y no por el del país de destino. Aclaremos que la mayoría de los intercambios de servicios no se ven afectados por esta controvertida disposición. Cuando el servicio a distancia se realiza por completo desde el extranjero, por ejemplo en el caso de un servicio de mantenimiento informático o un centro de llamadas con base en Polonia o en la India, evidentemente se aplicará a los trabajadores implicados el derecho del país extranjero. Y cuando el servicio sea brindado de manera íntegra en el país de acogida por trabajadores inmigrantes, como puede ser el caso de un plomero polaco instalado en París —suponiendo que obtuvo los permisos necesarios, lo que no es fácil—, es obvio que se aplicará el derecho del país de acogida. El caso ambiguo, el único afectado por la cláusula del país de origen, es el de una empresa con base en el extranjero pero que debe enviar empleados en misión al país de destino en el marco de una prestación de servicios. Por ejemplo, una empresa letona responde a una convocatoria y envía a sus empleados a una obra en Suecia; estos últimos, según la directiva Bolkestein, estarían sometidos al derecho letón y no al sueco.

Por más excepcional que pueda parecer, esta regla se justifica para las misiones en el extranjero cortas y puntuales —ocho días en la directiva provisional de 1996—, ya que sería absurdo en ese tipo de casos reescribir por completo todos los contratos de trabajo. En numerosos sectores, como en el de los taxis, los comercios o las obras públicas, existen procedimientos y reglamentaciones que constituyen verdaderas barreras a la entrada y que conciernen más a la protección corporativa de rentas adquiridas, incluso a la corrupción, que al progreso social. Como destacaba un contrariado emprendedor polaco: «Es más fácil para una empresa occidental abrir un estudio de abogados en Polonia que para nosotros ir a azulejar un baño alemán».

Pero al pretender resolver los problemas reales de discriminación que encuentran los trabajadores y las empresas del Este (tanto más injustificados si se tiene en cuenta la escasez de mano de obra nacional en muchos de estos sectores), Bolkestein adopta una solución que peca de excesiva. No fija ningún límite en la duración de las misiones y, sobre todo, soslaya el conjunto del derecho y las reglamentaciones del país de acogida. La directiva abre la vía a un *dumping* social y fiscal interminable, por el cual una empresa podría simplemente fijar el domicilio de sus empleados formalmente en el país que tenga las cargas sociales más bajas, para evitar, por ejemplo, pagar los aportes sociales del país en el que se desarrolla su actividad de manera permanente.

Con el fin de reformar ciertas reglamentaciones poco apropiadas, se termina utilizando a la Unión Europea para poner en duda el conjunto del edificio social y fiscal sobre el que se construyeron los Estados de bienestar europeos. Frente a este tipo de ofensiva, la izquierda europea debe construir coaliciones socialdemócratas ofensivas, dispuestas a cuestionar las reglamentaciones existentes cuando sean inadecuadas e, inversamente, a defender con firmeza los principios esenciales cuando sean amenazados, sobre todo en lo que concierne al *dumping* fiscal. Las propuestas de los eurodiputados de la socialdemocracia alemana para reformular la directiva van en este sentido, pero esa actitud constructiva y europea es poco frecuente entre los socialistas franceses, sobre todo entre los partidarios del «no», que en general se aferran al repliegue demagógico o al oportunismo

más crudo. ¿Es necesario recordar que el Informe Charzat proponía en 2001 exceptuar de impuestos franceses a los ejecutivos extranjeros radicados en Francia (medida que curiosamente nos recuerda la directiva Bolkestein) y que su impulsor, Laurent Fabius, estaba dispuesto a aplicarlo en un momento en el que un posicionamiento político de ese tipo lo favorecía?

En cualquier caso, es necesario repetir con fuerza que un «no» al tratado constitucional no haría más que disminuir las chances de los grandes países, y en particular de Francia, de pesar en este tipo de decisiones. Se puede lamentar, desde luego, que un texto que solo comporta algunos nuevos, aunque tímidos, avances en relación con los tratados precedentes (sobre todo las nuevas reglas que definen la mayoría calificada: 55% de los Estados representan el 65% de la población) lleve el nombre de Constitución y sea objeto de un plebiscito, lo que conduce inevitablemente a numerosos electores a expresar un descontento general respecto de la Unión Europea. Pero ahora que el proceso se ha lanzado, solo el sí nos puede permitir avanzar en la dirección correcta.

Entre portugueses y polacos

30 de mayo de 2005

Cualquiera que sea la razón, la campaña en torno al plebiscito dejó un gusto amargo entre los partidarios de la integración europea[66]. No caben dudas sobre la razón principal que convenció a tantos asalariados franceses de votar «no»: se trata del miedo a los trabajadores de los nuevos países miembros y la idea de que la competencia con ellos —los estereotipos fueron el plomero polaco y la deslocalización de empresas en Rumania— conduciría irremediablemente a un deterioro de los salarios y de las condiciones del empleo en Francia.

Es legítimo que aquellos que sufren la realidad actual del mercado de trabajo y el estancamiento de los salarios desde hace veinte años expresen su cólera frente a su situación y al gobierno actuales, y no nos cansaremos de repetir que el texto propuesto a modo de Constitución no ofrece suficientes avances novedosos para evitar este riesgo. Sin embargo, el hecho es que las élites que respaldaron la idea de que este sufrimiento se debería a la Unión Europea y a sus nuevos ingresantes (o, peor aún, la idea de que un «no» atenuaría este sufrimiento) tienen una pesada responsabilidad ante la historia. Durante la campaña vimos a varios intendentes, incluso de izquierda, cazar trabajadores polacos instalados en sus comunas como en los peores tiempos de las topadoras antiinmigrantes del Partido Comunista Francés. Los partidarios del «no», tanto de derecha como de izquierda, no se cansaron de explicar que la integración de nuevos países conduciría a la regla según la cual «el menos caro gana» y a un deterioro global de la situación de los asalariados.

Estos temores no corresponden, de hecho, a ninguna realidad económica seria. Si los salarios reales progresaron a ritmos excepcionales, del orden del 5-6% en los nuevos países miembros estos últimos años, esto no se debe

a que los salarios en Francia y en Alemania hayan bajado en la misma proporción. En verdad aumentaron, aunque muy poco. La razón es que aquellos comenzaron a producir más, lo que en contrapartida aumenta su poder adquisitivo y los conduce a importar nuestros productos. Es exactamente lo que sucedió a partir de la incorporación de España y Portugal a la Comunidad Europea en 1986: se enriquecieron y se acercaron a la media europea. Y esto no se hizo a expensas de Francia, sino más bien lo contrario. Sin embargo, ya en aquella época, una coalición heterogénea se oponía a esos ingresos, con el argumento de que los asalariados franceses iban a tener que pagar el precio de la competencia con los trabajadores españoles y portugueses, mucho más cercanos a Francia, por cierto, que los polacos, pero con distancias salariales equivalentes. Esta coalición agrupaba, como de costumbre, a la extrema izquierda, el Partido Comunista Francés, la derecha soberanista y la extrema derecha. ¿Quién puede afirmar hoy con seriedad que los trabajadores franceses padecieron la competencia de España y Portugal y que las tasas de desempleo en Francia habrían sido menores si los dejábamos fuera? Nada en la evolución del desempleo durante los últimos treinta años (5% en la década de 1970, 10% en 1986-1987, entre 8 y 9% en 1989-1990, 12% en 1994-1996, entre 8 y 9% en 2000-2001, 10% hoy) ni en el análisis de las tasas de desempleo regionales permite afirmar una tesis como esta. Creer que el sufrimiento de los trabajadores franceses se debería ahora a la llegada de los nuevos ingresantes polacos o rumanos es una monstruosidad. La verdad es que el desempleo francés es un problema complejo, que no tiene mucho que ver con todo esto, y la tasa de desempleo probablemente no sería muy diferente si la integración europea se hubiera terminado hace treinta años.

¿Esto quiere decir que todo anda bien en Bruselas y que la Constitución propuesta es perfecta? Por supuesto que no. A diferencia de los trabajadores, los capitales son hoy notablemente más móviles que en 1986, y la Unión Europea desempeña un rol clave en las luchas contra el *dumping* fiscal. El tratado constitucional ofrecería herramientas superiores a todas las precedentes para avanzar en esta dirección, pero los adelantos son a todas luces insuficientes. Para ir más lejos, habría que convencer a nuestros socios de que el *dumping* no solo es colectivamente dañino, sino

absolutamente innecesario para asegurar el crecimiento y el buen funcionamiento de una economía de mercado. Es una ilusión imaginar que la mezcla de arrogancia, xenofobia y antiliberalismo sistemático que se expresó en Francia en estos últimos meses permitiría avanzar en este sentido. Utilizar la Unión Europea como chivo expiatorio de todos nuestros males nacionales es una tradición antigua. Ya en 1983 se explicaba el bloqueo de los salarios como una obligación impuesta por Europa, cuando en realidad este giro habría tenido lugar de todos modos, incluso si Francia se hubiese encontrado sola en el mundo: los bajos salarios habían progresado tres veces más rápido que la producción de 1968 a 1983, ritmo que no es sostenible eternamente ni en una economía abierta ni en una economía cerrada. La misma retórica de Europa como chivo expiatorio fue llevada a su paroxismo con esta campaña, y ahora pagamos el precio.

Evitar la trampa blairista

27 de junio de 2005

Como era previsible, Tony Blair aprovechó la oportunidad ofrecida por el «no» francés al plebiscito sobre la Constitución Europea para tratar de posicionarse como líder de la Unión Europea. El primer ministro británico nos anuncia que, tras muchos años de bloqueo institucional, podría someter a discusión la rebaja del aporte británico al presupuesto europeo obtenida por Margaret Thatcher en 1983. Pero a condición de que se lleve a cabo una revisión profunda de la estructura del presupuesto europeo y, en especial, que se modifique radicalmente la Política Agrícola Común (PAC), que absorbe el 40% de los recursos e impide que Europa invierta en el futuro (formación, investigación, infraestructura). La apuesta es grande (en 2002 se había acordado no volver a tocar la PAC hasta 2007), pero parece imparable.

Al adoptar esta postura ganadora, Tony Blair busca mostrar una Francia retrógrada y ubicarla en el banquillo de los acusados. Al poner el acento en la PAC, caricaturiza nuestro modelo social y lo hace aparecer como un sistema corporativo y nostálgico, en el que una pequeña minoría, dispuesta a mostrar las garras y defender las ventajas logradas en los años cincuenta, acapara la gran masa de las transferencias. En realidad, no hay por qué avergonzarse de haberse convertido en el primer exportador mundial de numerosos productos alimenticios de alta gama, y conocemos bien el carácter artificial de la famosa cifra del 40%, que, sobre todo, da cuenta de la debilidad del presupuesto global de la Unión Europea. Pero sin duda es difícil reconciliar a los ciudadanos europeos con una Unión que gasta el 40% de sus recursos actuales en beneficio de solo un 2% de la población, y Tony Blair no se equivoca al estigmatizar el impacto negativo de la PAC en el desarrollo de los países del sur, que se volvieron incapaces de desarrollar

sus producciones y exportaciones de materias primas agrícolas. La caricatura es completa si sumamos el hecho de que el Reino Unido considera haberse puesto a la cabeza del combate por la reforma de la ayuda pública al desarrollo al apoyar, por ejemplo, un mecanismo ingenioso de subvención a la producción privada de nuevas vacunas.

Francia aparece así como un país anquilosado, incapaz de comprender que el desarrollo económico y social debe apoyarse en las fuerzas del mercado, y que defiende políticas inadecuadas para sus propios ciudadanos y para el crecimiento del sur. Gran Bretaña estaría, al contrario, orientada por el discurso positivo y conquistador de Tony Blair sobre la mundialización. En lugar de tomar medidas de defensa y protección frente al mercado, anuncia a los trabajadores que les dará las armas necesarias para ocupar los empleos más dinámicos de la economía mundial.

Es urgente salir de esta trampa, sobre todo porque Francia se encuentra en realidad mucho mejor preparada que el Reino Unido para emprender el camino hacia «la economía del conocimiento más productiva del mundo», anunciada por la cumbre de Lisboa. No nos cansaremos de repetirlo: la producción por hora trabajada en el Reino Unido es hoy un 25% más baja que en Francia o Alemania. Solo porque los británicos trabajan un 25% más de horas que nosotros llegan a alcanzar el mismo nivel de PBI por habitante. Y el hecho de que los desempleados (menos productivos en promedio que los activos) sean más numerosos en Francia explica apenas una parte minoritaria de esta brecha (esto es, menos de un tercio).

La verdad es que, veinticinco años después de la llegada de Margaret Thatcher al poder y de sus reformas supuestamente salvadoras, el Reino Unido sigue siendo un país subcapacitado y escasamente productivo (la brecha de la productividad prácticamente no ha disminuido), que se ha visto obligado a adoptar métodos de países pobres (como el *dumping* fiscal y largas horas de trabajo) para ubicarse al mismo nivel que los otros. La mediocridad persistente de la productividad de la mano de obra británica se explica principalmente por el poco presupuesto que se destina a un sistema educativo marcado por fuertes estratificaciones sociales, herederas de un sistema aristocrático del que los norteamericanos se burlan desde hace dos siglos y que se encuentra en la base de la decadencia del Reino Unido.

Y, si bien es verdad que la enseñanza superior ha alcanzado una mayor modernización del otro lado de la Mancha, no es menos cierto que el sistema de enseñanza primaria y secundaria en Francia constituye una base sólida que ofrece una formación masiva de calidad envidiable. Además, es sorprendente constatar que una de las principales propuestas de Tony Blair durante las últimas elecciones haya sido la de instituir, en el Reino Unido, un examen de finalización de estudios secundarios «a la francesa».

De la misma manera, a pesar de los esfuerzos reales emprendidos desde 1997, la mano de obra británica continúa estando claramente más desprotegida que en Francia frente a los riesgos de salud. El modelo francés descansa en sistemas de escolarización y de coberturas de salud universales de alta calidad, no en la PAC, y es este modelo el que hay que promover en Europa. Para ello, sin duda, es necesario renegociar las subvenciones PAC para el período 2007-2013, lo cual, a su vez, permitirá una redefinición ambiciosa de los objetivos europeos en materia de formación e investigación.

Bloqueos alemanes

10 de octubre de 2005

Sea cual sea el resultado de las negociaciones en curso sobre la «gran coalición» entre la Unión Demócrata Cristiana (CDU) y el Partido Socialdemócrata (SPD), las elecciones alemanas del 18 de septiembre tendrán el valor de informarnos con precisión sobre el estado de la opinión en materia fiscal[67]. Ni en Alemania, ni probablemente tampoco en Francia y en otros países europeos, los electores están dispuestos a aceptar cualquier cosa en nombre del pragmatismo y de la competencia fiscal europea. Todas las encuestas y estudios de opinión lo confirman con claridad: mientras Angela Merkel llevaba 20 puntos de ventaja en las encuestas, lo que contribuyó de manera decisiva a hacer caer la CDU fue la irrupción en la campaña del jurista Paul Kirchhoff y sus propuestas radicales de reforma fiscal. De hecho, en cuanto se conocieron los resultados, Merkel desplazó al hombre a quien pensaba confiar el Ministerio de Finanzas y que hasta poco antes describía como un «visionario». El mencionado jurista anunció entonces que retornaría a su cátedra, y hoy está claro que su reforma nunca verá la luz.

¿Qué proponía exactamente Kirchhoff? La medida más espectacular consistía en instituir un impuesto a los ingresos con solo dos franjas: una del 0% para los ingresos más bajos y una del 25% para la casi totalidad de los ingresos. Se trataba pues, a grandes rasgos, de volver a los impuestos casi proporcionales que se aplicaban en el siglo XIX, y borrar así la principal innovación del siglo XX en materia fiscal: la progresividad. A Gerhard Schröder le resultó sencillo estigmatizar a quienes consideraban la posibilidad de «cobrar la misma tasa al gerente de una empresa y a su empleada doméstica», un mensaje que fue retomado por el SPD en los debates televisivos y que claramente rindió sus frutos. Los alemanes, por lo

tanto, permanecen ligados a cierta forma de progresividad fiscal y de redistribución.

Es importante advertir que las posturas de Kirchhoff, por extremas que puedan parecer, constituyen de alguna manera el marco natural de los próximos debates fiscales en Europa. En Alemania, en Francia y un poco en todas partes la lógica implacable de la competencia fiscal condujo a lo largo de los últimos veinte años a bajar alrededor del 25-30% la tasa del impuesto a las ganancias de las empresas. Al mismo tiempo, la progresividad del impuesto al salario de las personas se redujo fuertemente, con tasas superiores al 40% en la mayoría de los grandes países. No es casual que en 2005 Kirchhoff haya propuesto pasar a un impuesto casi proporcional con una tasa única del orden del 25%. Se trata, de alguna manera, de la etapa siguiente a una progresión lógica, y todos los países corren el riesgo de vérselas con ella, como ya sucede en Europa del Este y en los Estados Unidos. Tendrá consecuencias para el futuro fiscal de Europa el hecho de que los electores alemanes se hayan opuesto con tanta claridad a esta nueva etapa, al punto de que se negaron a dar plenos poderes a la CDU, a pesar de la impopularidad y el desgaste de Schröder (cinco millones de desempleados luego de siete años de gobierno de la alianza SPD-Verdes). Tal vez, este rechazo anuncie una pausa prolongada en el proceso que apunta a la baja desde hace veinte años. En Francia, en particular, donde la reforma anunciada por el actual gobierno conducirá a reducir la tasa superior en alrededor del 40% en 2007, es muy posible que un candidato que procure ir más lejos en esta dirección, proponiendo una nueva baja importante de la progresividad fiscal para el período legislativo 2007-2012, suscite la misma reacción de rechazo que en Alemania.

A pesar de esta interesante enseñanza, es cierto que las elecciones del 18 de septiembre desembocaron en un gobierno inestable, dotado de un mandato y de una legitimidad política ambiguos. En lo que se refiere a temas importantes, como la reforma previsional, la del sistema de salud y la de la enseñanza superior, es probable que la gran coalición tenga menos capacidad para avanzar con serenidad que gobiernos más homogéneos bajo la dirección del SPD o bien de la CDU. La sensación de haber perdido una oportunidad es más rotunda dado que estas elecciones desperdiciadas llegan

después de las de 2002, en las que Schröder había ganado *in extremis* al poner de relieve su activismo durante las inundaciones en Alemania del Este y su oposición a la guerra en Irak, y al haber evitado el anuncio de las reformas dolorosas de la seguridad social que se aprestaba a realizar, y que finalmente llevaron a los bloqueos de los últimos tres años y a la disolución en 2005. Algunos ya culpan al sistema electoral alemán, que no se adaptaría al paisaje político diversificado como consecuencia de la unificación (con la irrupción de la extrema izquierda y en menor medida de la extrema derecha), y notan que, con un sistema de tipo mayoritario, una coalición entre la CDU y el Partido Demócrata Liberal (FDP), que reúne el 45% de votos (contra el 42% del SPD-Verdes), habría obtenido con comodidad la mayoría de los escaños. El argumento en parte es correcto, pero olvida que con otro sistema los electores hubieran votado sin duda de manera diferente: buscaban generar un resultado ambiguo y probablemente lo hubieran conseguido aun con un escenario diferente.

¿Hay que bajar el IVA?

23 de diciembre de 2008

¿Qué podemos decir sobre las violentas críticas expresadas en Francia y en Alemania contra el plan de reactivación británico[68]? Primero, que a pesar de la autocelebración francesa sobre sus seis meses de presidencia europea, Europa nunca estuvo tan mal dirigida. No se trata aquí de afirmar que la reducción general de IVA decidida por Gordon Brown, del 17,5% al 15%, sea la solución milagrosa para evitar la recesión. Cada país tiene sus especificidades, y es evidente que el Reino Unido, cuyo sector financiero fue golpeado duramente por la crisis mundial, se prepara para vivir horas particularmente difíciles. Pero es lamentable que el Plan Brown haya sido rechazado de inmediato por los gobiernos franceses y alemanes sin ningún debate. Más aún teniendo en cuenta que los argumentos utilizados contra la reducción del IVA son tan contradictorios como económicamente infundados.

En primer lugar, se critica que la reducción del IVA no repercuta directamente en el descenso de los precios. Pero no existe ninguna razón para que se produzca tal repercusión integral. Desde el punto de vista económico, es perfectamente normal que la reducción del IVA se comparta entre empresas y consumidores, siguiendo la elasticidad de la oferta y la demanda de bienes en los diferentes sectores. En los sectores sobrecapacitados para la producción, la competencia conduce a una fuerte disminución de los precios y a una reactivación de la demanda. En los sectores donde se necesitan nuevas inversiones para aumentar la producción, en cambio, la reducción del IVA permite que las empresas recuperen sus márgenes, lo que está muy bien. Así, esa medida produce al mismo tiempo una reactivación de la demanda y de la inversión, de acuerdo con la teoría de la incidencia fiscal. Antes de estigmatizar el

«keynesianismo» grosero de los británicos, el ministro socialdemócrata alemán de Finanzas tendría que haber releído sus manuales de economía.

El segundo reproche dirigido a la reducción del IVA es que favorecería ante todo a las importaciones. Es preferible, por cierto, que esta reducción sea coordinada, de ahí la interesante proposición del *think tank* Bruguel de reducir simultáneamente al menos un punto del IVA en todos los países europeos. Pero subordinar el conjunto del debate fiscal y presupuestario a esta cuestión de las importaciones carece de sentido. La totalidad de las importaciones de bienes de consumo (de los textiles al calzado, pasando por los juguetes y electrónicos) representaban apenas 70 000 millones de euros en 2007, es decir, apenas el 7% de alrededor de 1 billón de euros consumidos por los hogares franceses. El total de importaciones, por su parte, sube al 25% del PBI (de los cuales un 70% proviene del comercio intraeuropeo): como lo recordaba Philippe Martin la semana pasada, la parte de las importaciones es en realidad más importante para los bienes de inversión y de consumo intermedios que para los bienes de consumo. A fin de cuentas, el hecho mayor es que el 75% del PBI corresponde a bienes y servicios producidos en Francia y consumidos (o invertidos) en Francia. Pretender reducir el análisis de una herramienta fiscal como el IVA a la cuestión de su incidencia en los intercambios comerciales es increíblemente reduccionista. Si de veras se piensa que el bienestar de los franceses pasa por la aplicación creciente de impuestos a los bienes importados del extranjero, asumamos entonces claramente un alza de las tasas sobre las importaciones y dejemos de contaminar el conjunto del debate fiscal y político con este tema. Como mostró bien Paul Krugman en los Estados Unidos, esta obsesión por las importaciones y la «competitividad» termina por debilitar toda forma de pensamiento económico, tanto a la derecha (donde los ayatolás del IVA social parecen listos a poner nuevamente sobre la mesa sus proyectos de aumentos del IVA) como a la izquierda: ciertos socialistas franceses no están lejos de pensar lo mismo, como lo muestra su tímida proposición de disminución «orientada» del IVA (dicho claramente, no bajar la tasa general, o sea, la única que cuenta desde un punto de vista macroeconómico).

Todo esto es aún más lamentable porque una de las ventajas adicionales del plan de relanzamiento de la reducción del IVA es su eficacia inmediata (contrariamente, por ejemplo, a las inversiones públicas, que llevan años antes de realizarse, como lo saben por ejemplo todas las personas afectadas por el Plan Campus[69]) y su transparencia: cuando se baja el IVA, se inyecta dinero contante y sonante en la economía, a diferencia de todas las manipulaciones contables y otras operaciones de comunicación que se implementan actualmente. Hagamos un pronóstico y enunciemos un deseo: que el debate sobre la reactivación de la reducción del IVA se replantee en 2009.

El desastre irlandés

14 de abril de 2009

El nuevo plan de ajuste presentado por el gobierno irlandés el pasado 7 de abril, que pasó prácticamente desapercibido en Francia, nos dice más sobre la crisis y sus consecuencias que el G20. ¿De qué se trata? Como otros países pequeños que se concentraron mucho en el sector inmobiliario y financiero, Irlanda se encuentra hoy en una situación catastrófica. El estallido de la burbuja del precio de las viviendas y las acciones condujo a un desmoronamiento de la actividad económica en la construcción y en las finanzas, seguido por el del conjunto de la economía irlandesa. El PBI bajó un 3% en 2008 y las últimas previsiones gubernamentales apuestan a una disminución del 8% en 2009 y del 3% en 2010, antes del comienzo de una normalización en 2011. La recaudación fiscal se desmoronó y los desembolsos para salvar a los bancos de la quiebra y ayudar a los desempleados (la tasa de desempleo alcanzará un 15% hacia fin de año) aumentaron, por lo que este país se encuentra ante un déficit abismal de 13 puntos del PBI previsto para 2009. Es decir, el equivalente a la totalidad de los salarios y las jubilaciones de la función pública.

El gobierno irlandés implementa diferentes planes de ajuste. En febrero, los salarios de los funcionarios ya habían sido reducidos un 7,5% para financiar las jubilaciones. Esta medida extremadamente brutal se justificó evocando a la vez la situación presupuestaria desesperada y la deflación futura (el gobierno prevé una disminución de los precios del 4% en 2009, pero los asalariados hasta ahora no la han visto). Y el martes último, el ministro de Finanzas, Brian Lenihan, anunció nuevas medidas draconianas orientadas a reducir el déficit de 2009 de 13 a 11 puntos de PBI, especialmente mediante un aumento general de impuestos a los ingresos. La punción será en promedio de alrededor del 4% del conjunto de los ingresos

—del 2% en el nivel del salario mínimo (300 euros de deducción para un ingreso anual de 15 000 euros) a un 9% para los ingresos más elevados—, y se hará efectiva desde el 1º de mayo. Resulta evidente que este nuevo plan de ajuste no será el último.

Lo que más sorprende, en este clima de crisis extrema, es que el gobierno se empecine en mantener la tasa ultrarreducida de 12,5% del impuesto a los beneficios de las empresas. Brian Lenihan lo dijo y lo repitió el 7 de abril: de ningún modo vamos a dejar de lado la estrategia que contribuyó a la fortuna del país desde la década de 1990, que atrajo las sedes centrales de las multinacionales y las inversiones extranjeras. Es mejor desangrar a la población irlandesa que arriesgarse a perder todo, haciendo huir a los capitales internacionales. Es difícil prever cómo reaccionarán los irlandeses cuando lleguen las elecciones europeas: rechazo del gobierno, rechazo del mundo exterior o, incluso, rechazo de los dos a la vez. Pero algo es seguro: Irlanda no saldrá sola del terrible engranaje en el que la encerró el sistema internacional.

La estrategia de desarrollo basada en el *dumping* fiscal, adoptada por muchos países pequeños, es un desastre. Irlanda fue seguida por muchos otros en esta vía, y no puede dar marcha atrás sola. Casi todos los países del Este tienen hoy tasas de imposición a los beneficios de las empresas de apenas un 10%. En 2008 el gigante informático Dell había anunciado el cierre de sus unidades de producción y su relocalización en Polonia, lo que provocó pánico en Irlanda. La acumulación de capitales extranjeros se paga caro: actualmente, un país como Irlanda paga cada año cerca del 20% de su producción interna bajo la forma de beneficios y dividendos a los dueños extranjeros de oficinas y fábricas. Técnicamente, el PNB (producto nacional bruto) del que disponen verdaderamente los irlandeses se ubica un 20% más abajo que el PBI. La cereza del postre: el euro no permite siquiera que Irlanda evite tener que pagar tasas de interés exorbitantes por su deuda pública. Las tasas de interés a diez años en Irlanda o en Grecia son actualmente casi dos veces más altas que en Alemania (5,7% contra 3,1%), fenómeno completamente anormal tratándose de países que comparten la misma moneda, y que muestra que los mercados especulan con una bancarrota de estos países, o incluso con una explosión de la unión

monetaria. El FMI está preparado para apagar provisoriamente este tipo de incendios inyectando ayudas financieras de urgencia, como ya fue el caso en Hungría. Pero solo la Unión Europea podría tener la legitimidad política para tratar las causas que llevaron a estos desastres. A grandes rasgos, el trato debería ser el siguiente: la Unión garantiza la estabilidad financiera de la zona y ayuda a los países pequeños si es necesario; pero, en contrapartida, estos renuncian a su estrategia de *dumping* fiscal, por ejemplo con tasas de imposición de beneficios mínimas del orden del 30-40%. Luego de aceptar renunciar a su soberanía monetaria, los pequeños y grandes países deberían también abdicar de su soberanía fiscal. Cualquier otra solución es un error. Construir una unión monetaria sin gobierno económico ya era arriesgado en tiempos de calma. Pero frente a una crisis mayor, es necesario tomar muy en serio el riesgo de desmoronamiento general.

El juez constitucional y el impuesto

26 de enero de 2010

¿Es legítimo que el Consejo Constitucional[70] censure una reforma fiscal adoptada por el Parlamento? En el caso del impuesto al carbono, es tentador responder por la afirmativa. La tasa, planificada a las apuradas por el gobierno, implicaba, de hecho, una ruptura flagrante del principio de igualdad frente a los impuestos. Las grandes empresas industriales más contaminantes quedaban eximidas de hecho, con la excusa de que están sometidas al sistema europeo de cupos de emisión. Salvo que esos cupos fueron obtenidos gratis y que nadie sabe cuándo habrá que pagar por ellas. Era un tema complejo. De todos modos, queda claro que hay que desconfiar de las intromisiones de los jueces en los debates fiscales, que deberían darse ante todo en la esfera política.

Como el principio de igualdad frente al impuesto es un principio extremadamente vago, su interpretación sin límites por parte de los jueces constitucionales puede conducir a decisiones ilógicas. Así, a fin de 2000, el gobierno del primer ministro Jospin impulsó la aprobación en diputados de una reforma importante de la contribución social generalizada (CSG), que en los hechos dejaba de ser un impuesto proporcional y se transformaba en una deducción progresiva: se creó una eximición para los salarios inferiores a 1,4 veces el salario mínimo social, lo que permitía aumentar el salario neto y el poder adquisitivo de los salarios modestos, abriendo al mismo tiempo la vía a una futura unificación de la CSG y del impuesto al ingreso. El Consejo Constitucional decidió otra cosa: la ley fue censurada, con el argumento de que la reducción de la CSG acordada a los salarios modestos dependía exclusivamente del nivel del salario individual sin integrar la situación familiar.

Sin embargo, a los jueces constitucionales nunca les impresionó el hecho de que muchas otras deducciones obligatorias no tomasen en cuenta la situación familiar (el IVA a tasa reducida, la reducción de los aportes patronales para los salarios bajos, etc.) y no tienen nada para decir sobre los múltiples nichos fiscales que planean sobre nuestros impuestos a los ingresos y a la fortuna, sin hablar del denominado escudo fiscal (¿en nombre de qué principio de equidad deberíamos incluir ciertas deducciones y no otras?), que constituyen rupturas mucho más graves del principio de igualdad ante el impuesto.

Consecuencia de la censura de 2000: la CSG sigue siendo un impuesto proporcional; para compensar, el gobierno de Jospin creó la prima por el empleo: la superposición se completó recientemente con el ingreso de solidaridad activa (ISA): y nos encontramos todavía hoy con esta bomba de tiempo inverosímil (por un lado se deduce un mes de salario a quienes ganan el salario mínimo a través de la CSG, por el otro se les transfieren recursos para compensar) del que los «sabios» de la rue de Valois[71] son ampliamente responsables.

Un caso más extremo todavía lo aporta Kirchhoff. Este jurista fiscal visiblemente muy enojado contra el impuesto fue durante la campaña electoral de 2005 el virtual ministro de Finanzas de Angela Merkel, con una propuesta letal en la mano: una «tasa plana» que limitaba al 25% la tasa de imposición de los ingresos más altos. En el campo de la política cada cual es libre de opinar lo que quiera (en este caso, sus opiniones no sedujeron mucho a los alemanes: Merkel se vio obligada a gobernar con la socialdemocracia del SPD y a separarse de su protegido). Pero el punto importante del caso es que, en 1995, con su uniforme de juez del Tribunal Constitucional alemán, el mismo Kirchhoff pronunció un fallo que juzgaba inconstitucional toda imposición (directa) superior al 50%, asimilando así casi a un derecho humano el derecho de tomar varios millones de euros en la caja y de guardarse la mitad en el bolsillo.

Los Estados Unidos de América, que de 1932 a 1980 aplicaron una tasa marginal a sus élites financieras superior al 82% (en promedio), ¿dejaron de ser una democracia durante medio siglo? El caso fue un escándalo en Alemania y el fallo fue anulado en 1999 por los jueces constitucionales

(cuando Kirchhoff se fue), quienes confirmaron en 2006 que no cabía dentro de sus atribuciones fijar los límites cuantitativos de las tasas de imposición, algo sobre lo que Sarkozy no se ha anoticiado todavía. La lección de todo esto es que el principio jurídico de igualdad ante el impuesto puede querer decir cualquier cosa, y que los jueces deben usarlo con extrema moderación.

Y, sobre todo, que para preservar la frágil legitimidad de los tribunales constitucionales, es necesario evitar las designaciones evidentemente partidarias o políticas; tentación al parecer muy fuerte en las altas esferas del Estado en nuestro tiempo.

Beneficio récord de los bancos: una cuestión pública

23 de febrero de 2010

Así es: BNP Paribas, el primer banco francés y europeo, acaba de anunciar 8000 millones de euros de ganancias para el año 2009, lo cual supera su récord de 2007. Algunos ya comienzan a cacarear: después de todo, ¿no es preferible tener bancos que gocen de buena salud que tener bancos quebrados? Seguramente.

Pero vale la pena intentar comprender de dónde vienen estas ganancias. Los beneficios de los diez bancos europeos más grandes rondaron los 50 000 millones de euros en 2009. Si sumamos los diez bancos estadounidenses más grandes, alcanzamos los 100 000 millones. ¿De dónde provienen semejantes beneficios, cuando el conjunto de la zona estaba en recesión en 2009? La explicación más evidente es que, durante la crisis, los bancos centrales prestaron dinero a los bancos a tasas muy bajas, y estos últimos pudieron utilizarlo luego para prestar a tasas muy elevadas a otros actores: a los hogares, a las empresas y, sobre todo, a los Estados.

Ensayemos un pequeño cálculo, aproximativo e imperfecto, pero que tiene al menos el mérito de ilustrar la magnitud de las sumas en juego. Entre septiembre y diciembre de 2008, el Banco Central Europeo (BCE) y la Reserva Federal estadounidense (Fed) lanzaron préstamos por unos 2 billones de euros de dinero fresco (cerca de 10 puntos del PBI norteamericano y europeo). Este dinero fue prestado a los bancos a tasas del orden del 1% por períodos de tres a seis meses. Los préstamos fueron, *grosso modo*, renovados a lo largo de 2009: los balances de la Fed y del BCE se ubican, en febrero de 2010, en niveles apenas más bajos que el récord alcanzado a comienzos de 2009.

Supongamos que estos 2 billones prestados a los bancos les aportaron en promedio un 5%, porque prestaron al 5% a otros actores o porque esto les permitió devolver deudas que les hubieran costado 5%, lo que sería lo mismo. El margen obtenido sería entonces de 80 000 millones (4% de 2 billones), es decir, el equivalente al 80% de los beneficios obtenidos por los bancos en 2009. Se explicaría así una buena parte de las ganancias, incluso suponiendo una brecha más pequeña entre las tasas.

Sin embargo, esto no significa que los bancos centrales hayan actuado mal: no caben dudas de que la nueva liquidez permitió evitar una seguidilla de quiebras y la transformación de la recesión en depresión. Pero ahora los gobiernos deberían imponer regulaciones financieras estrictas que permitan evitar que semejantes desastres se reproduzcan, exigir cuentas (e impuestos) a los bancos y, además, deshacerse de la deuda que contrajeron con ellos.

Si esto no sucede, los ciudadanos podrán concluir que toda esta secuencia es parte de una economía absurda: las ganancias y los bonos bancarios vuelven a subir, las ofertas de empleo y los salarios permanecen a media asta, y ahora hay que ajustarse el cinturón para devolver la deuda pública. La misma deuda creada para lavar las locuras financieras de los banqueros que, además, comienzan a especular nuevamente, ahora en detrimento de los Estados, con tasas de interés que rondan el 6% en el caso de los contribuyentes irlandeses y griegos. Los contribuyentes griegos, por su parte, desembolsaron sin saberlo 300 millones de euros en concepto de honorarios a Goldman Sachs para maquillar sus propias cuentas públicas.

¿Demagogia? No. Simplemente, una constatación: para reconciliar a los ciudadanos con los bancos, hace falta algo más que grandes discursos. Obama lo entendió cuando anunció en enero, por fin, un plan más ambicioso de regulación fiscal. Pero está debilitado políticamente. En Europa, el hecho de que el Banco Central Europeo continúe apoyándose en las agencias de calificación para comprar títulos públicos (anuncio que precipitó la crisis griega), cuando en su estatuto nada lo obliga a hacerlo, no tiene sentido en el contexto actual.

Gracias a esta crisis, el BCE convenció a los europeos de su utilidad: todo el mundo entiende que si los mercados hubieran especulado con el franco, el marco alemán o la lira italiana las cosas no habrían marchado

mejor. Ahora debería adquirir autonomía en relación con los mercados financieros, apoyándose en un verdadero gobierno económico europeo.

Del otro lado del Atlántico, el poder público perdió el pudor: desde hace un año, la Fed imprimió 300 000 millones de dólares para adquirir bonos del Tesoro sin pedir permiso a los mercados. Europa deberá aceptar también que una inflación del 4% o el 5% es la manera menos negativa de deshacerse de la deuda. Sin medidas de este tipo, los ciudadanos europeos deberán pagar las cuentas otra vez. No se da por sentado que esta vez se dejen robar.

No, los griegos no son vagos

23 de marzo de 2010

Se dice que los griegos son unos vagos que gastan más de lo que producen. Y que, para colmo, eligen gobiernos corruptos que manipulan las cuentas públicas para crear falsas ilusiones. Si su hermano o su vecino gasta más de lo que gana, ¿le estaría haciendo un favor si le prestara más dinero? ¿No habrá llegado la hora de que deje de despilfarrar y aprenda la dura ley del trabajo y el mérito?

Este tipo de metáfora, fundada en la moral doméstica y familiar (pereza versus trabajo, niño prodigio versus buen padre de familia) es evidentemente un clásico de la retórica reaccionaria. En todas las épocas, los ricos estigmatizaron de esta forma a los pobres. Nada nuevo bajo el sol griego. Salvo que, en el marco de la complejidad del capitalismo del siglo XXI y de sus crisis financieras, estas metáforas moralizadoras parecen extenderse más allá de los círculos habituales. Cuando ya no se entiende hacia dónde va el mundo, resulta tentador volver a ciertos principios simples. Ante la violencia extrema de los ataques en los medios, el primer ministro griego declaró durante su visita a Berlín: «No hay más vagancia en los genes de los griegos que nazismo en los genes de los alemanes». Estas declaraciones, de una dureza poco corriente entre jefes de gobierno de una unión política, deberían bastar para que se interesen en la crisis griega quienes todavía no lo han hecho.

El problema con estas metáforas de cabotaje es que a escala de los países, como también a escala de los individuos, el capitalismo no es cuestión de méritos, ni mucho menos. Por dos razones que se pueden resumir de manera muy simple: lo arbitrario de la herencia inicial y lo arbitrario de ciertos precios, sobre todo el de la rentabilidad del capital.

Arbitrariedad de la herencia inicial: Grecia forma parte de los países que siempre han estado en parte en posesión de otros países. Lo que el resto del mundo posee en Grecia (empresas, bienes raíces, activos financieros) es desde hace décadas más que lo que los griegos poseen en el resto del mundo. Consecuencia: el ingreso nacional del que los griegos disponen para consumir y ahorrar siempre fue inferior a su producción interna (una vez deducidos los intereses y dividendos pagados al resto del mundo). Esto los vuelve poco aptos para consumir más de lo que producen.

En el caso de Grecia, la brecha que existe entre producción interna e ingreso nacional ya era, antes de la crisis, de alrededor de un 5% (es decir, dos veces más que el ajuste exigido hoy a este país). En países completamente volcados a la inversión extranjera puede superar el 20% (como en el caso de Irlanda), y más aún en ciertos países del sur. Se podrá objetar que estos flujos de intereses y dividendos solo son la consecuencia de inversiones pasadas y que por lo tanto es justo y bueno que los deudores griegos y sus hijos destinen una parte de su producción a pagar a los acreedores externos. Ciertamente. Del mismo modo que es justo y bueno que los hijos de los inquilinos paguen alquileres eternamente a los hijos de los propietarios.

El debate sobre el mérito implica asumir otro punto de vista. Arbitrariedad de la rentabilidad del capital: la crisis es ante todo consecuencia de que los contribuyentes griegos de repente tuvieron que pagar tasas de interés de más del 6% de su deuda pública. La producción interna de Grecia ronda los 200 000 millones de euros. Los diez bancos más grandes del mundo manejan cada uno más de 2 billones de euros. Un puñado de operadores puede imponer, en segundos, una tasa de interés del 6% en lugar del 3% sobre un título en particular, y arrastrar así a un país a la crisis.

Este sistema nos lleva directamente al precipicio, y apelar a la moral doméstica no nos va a salvar. Al fin y al cabo, la solución es que el poder público retome con firmeza las riendas de las finanzas. En Europa debemos inventar el camino que conduzca al federalismo presupuestario. Pues bien, este camino no pasa por el FMI, sino por la emisión de obligaciones europeas. Y, algún día, por una revolución de las doctrinas monetarias. Para

salvar a los bancos, las autoridades monetarias les prestaron sin dudar a tasas del 0% al 1%. Hicieron bien. Pero ahora, no es nada fácil explicarles a los contribuyentes europeos (tanto griegos como alemanes) que deben ajustarse los cinturones durante años para pagar los altos intereses de su deuda pública.

Europa contra los mercados

18 de mayo de 2010

Los países europeos implementan un plan de ajuste tras otro. Las medidas drásticas se multiplican, como las reducciones de los salarios de los funcionarios, algo que habíamos olvidado desde los famosos decretos-ley Laval de 1935[72]. Y en la facultad aprendimos que esas medidas terminan siempre en desastre. Al exacerbar la recesión con este tipo de medidas, lo más probable es que tengamos déficit aún más elevados que cuando comenzaron los problemas.

¿Cómo llegamos a una situación tan absurda? Y sobre todo, ¿qué hacer? La prioridad absoluta debe ser la constitución de un poder público europeo capaz de luchar con armas de jerarquía similar a las de los mercados financieros. Si esto exige el examen de proyectos de ley de finanzas nacionales por parte de instituciones europeas, en principio el Parlamento Europeo, hagámoslo. ¡Qué estamos esperando!

No tiene ningún sentido dejar que los mercados, que ni siquiera saben ponerles precio a los productos financieros que ellos mismos crearon, especulen con los títulos de la deuda pública de veintisiete Estados europeos. Al crear el euro, se pensó que se reducirían esos márgenes de maniobra. De hecho, la situación sería hoy peor si los mercados pudieran jugar con las tasas de cambio del franco, del marco y de la lira.

Pero ya es necesario pasar a la etapa siguiente, a saber, la emisión de una verdadera deuda pública europea. La Unión Europea (UE) podría así retomar por su cuenta el excedente del endeudamiento creado por la crisis del trienio 2008-2010, es decir, entre 20 y 30 puntos del PBI, según los países. Esto permitiría que cada Estado miembro pudiera sanear de manera perdurable sus finanzas públicas, para volver a empezar con el pie derecho.

De a poco, nos encaminamos hacia esa solución más que evidente. Los dirigentes europeos parecen por fin dispuestos a abandonar el tecnicismo jurídico y dar muestras de flexibilidad en la interpretación de los tratados, que en realidad autorizan casi todo ante circunstancias excepcionales. Pero las cosas van demasiado lentas. Hubo un entusiasmo un poco rápido con el plan de 750 000 millones de euros anunciado el 10 de mayo que, en realidad, representa apenas algo más del 5% del PBI europeo. Sin contar con que suelen ser compromisos extremadamente vagos. El único caso más o menos claro corresponde a los 50 000 millones de euros (menos de 0,5 puntos de PBI europeo) que la Comisión tendrá derecho a pedir prestado directamente en nombre de la UE. Restan también vagas promesas sobre eventuales préstamos bilaterales entre Estados, impulsadas posiblemente por el FMI, que podríamos dejar de lado sin el menor inconveniente. No vamos a calmar la especulación con estas bombas de tiempo.

Habrá que clarificar también la cuestión del financiamiento. Supongamos que la UE retoma por su cuenta 20 puntos de PBI de deuda pública nacional. ¿Con qué recursos devolverá esa deuda? Si cada país contribuye al presupuesto europeo en proporción a su PBI, podríamos pensar que la serpiente se morderá la cola y que no hemos resuelto nada. En lugar de tener que fundamentar los impuestos nacionales, habría que crear un impuesto europeo, lo que ya sería un progreso (por ejemplo, una tasa del 10% sobre los beneficios de las sociedades europeas sería ampliamente suficiente). Sobre todo, el punto clave es que una deuda pública europea permite tomar préstamos a tasas más bajas. Tanto más cuanto que el Banco Central Europeo (BCE), que ya comenzó a ganar con la deuda pública nacional, no tendrá más opción que apoyar la operación comprando la deuda europea a una tasa baja. Es exactamente lo que hace la Reserva Federal norteamericana (Fed) desde comienzos de 2009: comprando al 0% centenas de miles de millones de bonos del Tesoro, aligera el fardo de los contribuyentes norteamericanos, y permite salir más rápido de la recesión que en Europa. En las circunstancias actuales, no existe otra solución más que monetizar una parte de la deuda pública.

Y, contrariamente a una idea que persiste, la emisión de billetes no se traducirá en una inflación galopante: cuando se está al borde de la

depresión, hay que evitar sobre todo una espiral deflacionista. Entre septiembre y diciembre de 2008, el BCE y la Fed crearon cerca de 2 billones de euros en moneda nueva (10 puntos del PBI europeo y estadounidense), para prestarlos al 0% a los bancos privados. Esto permitió evitar una seguidilla de quiebras sin inflación suplementaria. Hoy hace falta lo mismo para salvar a los Estados. Esperemos llegar finalmente a esta solución, aunque todavía haga falta un poco de tiempo.

Grecia: por un impuesto bancario europeo

28 de junio de 2011

Alemania tiene razón al querer hacer pagar una parte del costo del desastre actual a los bancos y otras instituciones financieras que le prestaron dinero a Grecia, a veces a tasas muy altas. Pero hay que hacerlo de manera ordenada, justa y controlada, mediante un impuesto europeo específico a los bancos, y no a costa de un *default* parcial del Estado griego.

¿Cuál es la diferencia? Es totalmente distinto. El problema del *default* es que resultará imprevisible en sus consecuencias. Se comienza mediante una reducción del valor de todos los títulos griegos en un porcentaje dado, digamos el 50%: los que prestaron 100 recibirán solo 50 (reducción o *haircut* del 50%, para utilizar la expresión consagrada). Pero como los bancos se pasan el hierro caliente miles de veces, a menudo con múltiples contratos de seguros que los unen entre sí (sobre todo los famosos CDS, *Credit Default Swaps*, instrumentos que permiten *in fine* jugar a la lotería respecto de la probabilidad de un *default* griego) y los actores que poseen deuda griega a veces ni siquiera lo saben (por ejemplo, en estos últimos años numerosos ahorristas tomaron paquetes de deudas europeas en sus contratos de seguro de vida y pocos leyeron la letra chica), nadie sabe quién va a terminar pagando la cuenta. No hay ninguna razón para creer que el reparto del esfuerzo será justo: en materia financiera, los jugadores más importantes suelen estar mejor informados y se deshacen de los productos tóxicos a tiempo. Y, sobre todo, hay varias razones para pensar que los efectos en dominó en los balances bancarios producirán movimientos de pánico en el sistema financiero europeo, incluso quiebras en cadena. Más aún si los mercados comienzan a anticipar que una misma estrategia de *default* y de *haircut* salvaje se aplicará a la deuda de otros países con dificultades.

Las grandes instituciones financieras, que parecen tan poderosas, en realidad son extremadamente frágiles: no poseen casi nada por ellas mismas. Sus balances ponen en juego activos y pasivos colosales (1 billón de euros para un banco medio, es decir, el 500% del PBI griego) pero sus fondos propios suelen ser muy frágiles (digamos 10 000 millones de euros). Un *default* griego podría causar desastres terribles.

Francia y el Banco Central Europeo (BCE) tienen razones para no desear el *default*. Pero la solución francesa, basada en una contribución puramente voluntaria de los bancos, tiene pocas chances de imponerse. A grandes rasgos, la idea es llamar a algunos amigos banqueros para pedirles gentilmente que retengan por más tiempo que el previsto la deuda griega y que les renueven el préstamo, sin especificar la moneda de cambio. Los problemas europeos no se arreglarán de este modo. Francia debería apoyar la fuerte y legítima voluntad alemana de «hacer pagar a los bancos» para negociar la creación de una verdadera tasa o contribución bancaria europea que permita hacer que el sector financiero participe en la reestructuración en curso.

La inmensa ventaja de un *haircut* «fiscal», a diferencia de un *haircut* «salvaje», es que se pueden volver a calibrar la base fiscal y la tasa de contribución, de manera que solo se haga pagar a los bancos que tienen los medios para hacerlo y se evite todo tipo de pánico. Una tasa de esta naturaleza podría ser el embrión, modesto pero real, de una nueva fiscalidad europea: los impuestos se crean en períodos de crisis, y justamente para responder a una necesidad precisa. Incluso si esto no se ha dicho de manera tan explícita, la propuesta del BCE va en el sentido de crear un verdadero Ministerio de Finanzas europeo (¿se puede tener un Ministerio de Finanzas sin impuestos?).

En concreto, ¿cómo sería un impuesto de este tipo? Si se calcula la contribución sobre la base del porcentaje de los activos griegos que se encuentran en manos de las diferentes instituciones financieras, entonces la tasa sería exactamente equivalente al *default* y produciría los mismos efectos nefastos. Algunos bancos, que poseen muchos activos griegos pero poca liquidez, podrían quedar en rojo. Por lo tanto, para asegurarse de que solo aporten los bancos que tengan los medios para hacerlo, se podría

decidir que la tasa se base solo en los beneficios. La contribución bancaria sería entonces un suplemento europeo del impuesto a los beneficios y el inicio potencial de un verdadero impuesto europeo a las empresas. Es posible imaginar una solución intermedia que se apoye en parte en estas dos bases fiscales. O bien una base que se apoye en los fondos propios de cada banco, lo que tendría muchas ventajas para una regulación financiera y prudencial. En cualquier caso, este es el debate europeo que hay que dar.

Repensar (pronto) el proyecto europeo

22 de noviembre de 2012

No demos más vueltas: la calamitosa conducción de Sarkozy-Merkel está a punto de hacer explotar la construcción europea. Ya van dos años en los que ambos nos anuncian todos los meses cumbres que serán la última oportunidad para obtener soluciones perdurables, y que sin embargo son inmediatamente desmentidas por los hechos unas semanas después. El 27 de octubre, se llegó incluso a pedir dinero prestado a China y a Brasil para ayudarnos a salir de la crisis de la zona euro… Este patético pedido de socorro pasará a la historia como el colmo de la incompetencia económica y de la impotencia política del quinquenio Sarkozy, por la simple razón de que no tiene ningún sentido pedir ayuda a países más pobres que nosotros, ya que somos la zona económica más rica del mundo.

En efecto, el PBI de la Unión Europea supera los 12 billones de euros (9 billones para la zona euro), contra 4 billones para China y 1,5 billones para Brasil. Los hogares de la Unión Europea poseen un patrimonio total de más de 50 billones de euros (de los cuales más de 25 son activos financieros); es decir, veinte veces más que las reservas chinas (2,5 billones de euros), cinco veces más que la totalidad de las deudas soberanas europeas (10 billones). Tenemos los medios para resolver perfectamente solos nuestros problemas de finanzas públicas, en la medida en que Europa deje de comportarse como un enano político y como un colador fiscal.

Pero hay algo todavía más grave. Hoy, Europa está menos endeudada que los Estados Unidos, el Reino Unido y Japón, aunque somos nosotros los que atravesamos una crisis de la deuda soberana. En los meses que vienen, Francia tiene que pagar una tasa de interés cercana al 4%, tal vez al 5-6% o incluso más, mientras que los otros tres países toman prestado a apenas un 2%. ¿Por qué? Porque somos los únicos que tenemos un Banco

Central que no está apuntalado por una autoridad política y un gobierno económico, lo cual le impide jugar plenamente su rol de prestamista de último recurso para calmar a los mercados. Con una deuda inferior a la de los británicos, tendremos que pagar una cantidad de intereses de deuda muy superior. Europa debería estar ahí para protegernos, no para hacernos más vulnerables y empeorar nuestros problemas presupuestarios.

¿Qué hacer entonces? Hay que establecer de manera urgente un nuevo tratado que permita que los países que lo desean (comenzando por Francia y Alemania) pongan sus deudas públicas en común y, en contrapartida, sometan sus decisiones presupuestarias a una autoridad política federal fuerte y legítima. ¿Cuál debe ser esa autoridad política federal? He ahí el núcleo del problema sobre el que tenemos que debatir sin dilaciones.

Lo cierto es que necesitamos salir de la lógica intergubernamental y de pequeños conciliábulos entre jefes de Estado. Contrariamente a lo que se intentó hacernos creer durante el debate sobre el fallido Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TCE), el Consejo de Jefes de Estado no será nunca la Cámara alta de Europa. No tendría sentido delegar el poder presupuestario a los jueces del Tribunal de justicia de la Unión europea. Dar más poder al actual Parlamento europeo es una solución tentadora (es la única institución regional realmente democrática). Excepto que, por un lado, sus aproximadamente 750 diputados no ejercieron por el momento ninguna responsabilidad financiera real y, por otro lado, estos mismos diputados provienen de los 27 estados miembros de la UE y no solo de la zona euro.

Otra solución, mencionada cada vez más a menudo, consistiría en crear una nueva Cámara que reagrupe a los diputados procedentes de las comisiones de finanzas y de asuntos sociales de los Parlamentos nacionales. Este «senado europeo» controlaría a la Agencia Europea de la Deuda y fijaría cada año los montos de préstamos autorizados. Tendría la ventaja de ser más competente que el Parlamento y de reunir a las personas que luego tendrían que asumir políticamente las consecuencias de sus decisiones en cada país afectado.

Tal vez sea la solución correcta. En ese caso, hay que poner rápidamente sobre la mesa un proyecto preciso, con la composición detallada, número y

designación de miembros, procedimiento de votos, etc. En cualquier caso, es esencial encontrar una solución que permita que comience a funcionar muy pronto con aquellos países que lo desean, y prever al mismo tiempo la incorporación progresiva de todos los que querrán sumarse a este núcleo duro federal para beneficiarse de una deuda europea mutualizada.

Tenemos que dejar de imaginar que son los alemanes los que bloquean todo. En realidad, Alemania, que también es consciente de que no es suficientemente poderosa para regular el capitalismo globalizado, ha avanzado más que Francia en su reflexión sobre el indispensable salto federal. Los «sabios» alemanes (colegio de economistas que aconsejan a la Cancillería, poco reconocidos por sus inclinaciones revolucionarias) propusieron el 9 de noviembre que toda la deuda superior al 60% del PBI fuera mutualizada a nivel europeo, incluida, claro, la deuda alemana. Y los democristianos adoptaron, el 14 de noviembre, el principio de elección por sufragio universal del presidente de la Comisión Europea (golpe evidente para el presidente francés). En la negociación en curso, todo hace pensar que Sarkozy quedará atrapado en una lógica intergubernamental pura y no querrá conceder ni un centímetro de su poder. Solo podemos esperar que, ante la gravedad de la situación, se decida por fin a tomar las decisiones correctas.

La única solución: el federalismo

5 de junio de 2012

¿Qué consecuencias tendrá la negociación europea en curso[73]? El peor escenario sería que Francia se conformara, por comodidad y para lucirse, con responsabilizar a Alemania del posible fracaso de los eurobonos. Pero en realidad no hay ninguna propuesta francesa precisa sobre la mesa.

A primera vista, las cosas son muy claras: Francia propone mutualizar las deudas públicas europeas para que todos se beneficien con tasas de interés bajas y previsibles, y puedan además protegerse de la especulación. Es la única solución realista para los problemas de la zona euro. A partir del momento en que cada país renuncia a la posibilidad de devaluar su moneda, es indispensable obtener a cambio cierta estabilidad financiera a nivel federal. De otro modo, el sistema explotará en un lapso relativamente corto.

El problema es que Francia expone las consecuencias políticas de esta propuesta a regañadientes. Si se decide crear una deuda común, no será posible dejar que cada país asuma por separado la cantidad de deuda común que desea emitir. La mutualización de deudas implica necesariamente un paso hacia la unión política y el federalismo europeo.

Pues bien, en realidad los alemanes han avanzado más que nosotros en esta cuestión, como lo demuestra la propuesta realizada por la Unión Demócrata Cristiana: elegir por sufragio universal al presidente de la Unión Europea. En una entrevista reciente, el presidente del Banco Central de Alemania[74] se burlaba de las supuestas posiciones francesas sobre los eurobonos, dado que la cuestión del federalismo europeo y de las delegaciones de soberanía no fueron siquiera mencionadas durante la campaña, y los dirigentes franceses, aún hoy, evitan la cuestión.

Sin embargo, se trata de un problema urgente, y hay soluciones. Para que Europa sea por fin democrática, las decisiones que afectan la deuda

común deben ser tomadas en un recinto parlamentario federal, a partir de discusiones y debates públicos. Los conciliábulos entre jefes de Estado no pueden ser el modo de gobernanza de Europa. Pues bien, el Parlamento Europeo difícilmente pueda desempeñar ese rol, porque incluye países ajenos a la zona euro y porque los legisladores nacionales no pueden ser desposeídos de su poder presupuestario.

Una solución concreta podría ser la de crear una nueva cámara presupuestaria específica para la zona euro, mediante la unión de las comisiones de finanzas y de asuntos sociales del Parlamento alemán, de la Asamblea Nacional francesa, y de los demás países que deseen participar. Un ministro de finanzas de la zona euro, a la cabeza de un tesoro europeo, asumiría responsabilidades ante esta cámara y conformaría el embrión de un gobierno federal de Europa.

Al contrario de lo que se cree, una innovación de este tipo no está para nada fuera de nuestro alcance. Los países que lo deseen pueden perfectamente suscribir un tratado que ponga estas reglas en marcha, dejando a los otros la posibilidad de unirse más tarde. Los países europeos acaban de ponerse de acuerdo en pocos meses sobre un tratado que no arregla ninguno de los problemas de la zona euro. ¿Por qué no se podría, dentro de algunos meses, suscribir un tratado adicional que proponga las soluciones a estos problemas?

Al dejar que el presidente del Consejo Europeo prepare la cumbre del 28 de junio, el gobierno francés apunta a poner a las instituciones comunitarias en el centro del juego, lo cual es loable. Pero si Francia no indica con precisión hasta dónde está dispuesta a llegar en cuanto a los eurobonos y a la unión política, la posibilidad de un fracaso es evidente.

Y lo es todavía más porque hay propuestas menos ambiciosas, pero relativamente precisas, que ya se encuentran sobre la mesa. La más detallada es la del «fondo de rescate» propuesto en noviembre por los «sabios» alemanes. La idea es mutualizar toda las deudas superiores al 60% del PBI (*grosso modo*, esto concerniría en primer lugar a Italia, seguida de Alemania, y luego a Francia y España). Ese fondo sería alimentado por ingresos fiscales provenientes de cada país en proporción a las deudas compartidas. Cuando estas deudas lleguen a término, el fondo tomará

préstamos con la garantía solidaria de todos, lo que evitará que los países acudan por separado a los mercados. En un primer momento rechazado por Merkel, este plan acaba de ser retomado por el Partido Socialdemócrata y los Verdes alemanes, y obtiene cada vez más adeptos en la Unión Demócrata Cristiana.

El dispositivo, concebido para ser temporario, tiene sus límites. El piso de 60% y la amplitud del *roll over* podrían obligar a un país como Italia a tener que volver a los mercados dentro de algunos años. La propuesta no alude a la unión política, lo cual es problemático teniendo en cuenta las consecuencias que las decisiones del fondo tendrán para los presupuestos nacionales.

Aun así, esta propuesta tiene el mérito de existir. Francia haría bien en inspirarse y poner su propio plan sobre la mesa. Al postergar las decisiones sobre los eurobonos y el salto hacia el federalismo, Europa juega con fuego.

¿Qué federalismo? ¿Y para hacer qué?

4 de julio de 2012

Al postergar las decisiones importantes para más adelante, los responsables europeos reunidos en Bruselas el viernes pasado[75] no hicieron más que ganar un poco de tiempo. Lamentablemente, la perspectiva de unión bancaria, un avance importante, sigue sin tener una definición clara. La cuestión de los eurobonos no fue siquiera evocada. Por una razón muy simple: Francia no formuló ninguna propuesta precisa de unión presupuestaria y política que permitiera poner en marcha concretamente los eurobonos. Tres años después del comienzo de la crisis del euro, se sigue sosteniendo que es posible recuperarse acumulando parches y cumbres de emergencia, que concluyen, de manera ritual, con conferencias de prensa nocturnas y gritos de victoria.

Pero el problema sigue intacto: ¿qué forma original y pragmática podría asumir el federalismo europeo? Todo el mundo percibe que el euro no puede sobrevivir bajo su forma actual. Pero, al mismo tiempo, el salto hacia el federalismo genera temores, en parte con razón, y por eso, para superarlos, es necesario no demorar el debate.

En su columna (*Libération*, martes 18 de junio de 2012), Bruno Amable[76] explicaba recientemente que el salto fiscal corría gran riesgo de ser un «salto mortal» para la protección social. El argumento de Bruno Amable, preciso y escalofriante, es el siguiente: los sistemas europeos de protección social son frágiles. Son producto de compromisos nacionales específicos y de valores de solidaridad pacientemente construidos en el marco de los Estados-nación. Y el riesgo es que queden cuestionados en el marco de un Estado federal más vasto, donde los conflictos étnicos o nacionales suelen imponerse sobre los conflictos de clase. En concreto, los Estados Unidos de Norteamérica no desarrollaron un Estado de bienestar

porque no querían pagar por los negros, y existe el peligro de que los Estados Unidos de Europa desmantelen el suyo por no querer pagar por los griegos.

El punto débil de este razonamiento creo que es que nada nos obliga, en el marco del federalismo europeo, a uniformizar todo y a hacer todo de manera común. La regla debe ser simple: debemos reunirnos para lo que no podemos hacer solos. Nada más y nada menos. Sería por completo inútil y contraproducente fusionar los sistemas de jubilación de los diferentes países. Ya nos cuesta en Francia modificar las reglas, unificar los diferentes regímenes, articular el derecho a la jubilación con la formación continua. Hay pocas probabilidades de que el problema se simplifique y de que el debate sea más sereno si lo llevamos a un nivel más alto. Lo mismo sucede con el debate respecto a la fusión de la contribución social generalizada (CSG) y el impuesto al ingreso, o la semana escolar de cuatro días: estos debates y estas competencias deben permanecer en el nivel nacional.

En cambio, existen dominios, como la regulación de los mercados financieros y los paraísos fiscales, en los que cada país no puede hacer gran cosa si permanece aislado, y donde el nivel correcto de intervención es claramente europeo. En la escala de la economía mundial, Francia y Alemania son apenas más grandes que Grecia o Irlanda. Si seguimos dividiéndonos quedaremos en manos de especuladores y estafadores. No es la mejor manera de defender el modelo social europeo.

Por eso, debemos aunar urgentemente las deudas públicas de la zona euro para que los mercados dejen de imponer tasas de interés erráticas y desestabilizadoras a unos y otros, y también el impuesto sobre sociedades, que las sociedades multinacionales eluden en forma masiva. Estas dos herramientas, y solo ellas, son las que debemos mutualizar y colocar bajo el control de una autoridad política federal.

Concretamente, si se crea una nueva Cámara presupuestaria de la zona euro, mediante la reunión de los diputados de las comisiones de finanzas y de Asuntos Sociales de los Parlamentos nacionales, esta podría decidir por la mayoría el volumen de deuda pública común que el Tesoro europeo podría emitir cada año. Se trataría del resultado de un debate público y democrático, con propuestas de un ministro de Finanzas europeo

responsable ante dicha Cámara. Pero cada Parlamento nacional sería luego totalmente libre de establecer el nivel global de deducciones y gastos, y por supuesto de su reparto. Por ejemplo, si se decide que el déficit europeo es el 3% del PBI, esto no impide de ninguna manera que un país tenga el 50% del PBI en gastos y el 47% en deducciones, y que otro tenga el 40 y el 37%. Un sistema de este tipo exige un nuevo tratado entre los países que deseen involucrarse, pero este no se encuentra a nuestro alcance; hace falta un poco de voluntad política, en particular en Francia. Esperemos que el debate sobre el federalismo europeo pueda finalmente tener lugar durante los próximos meses.

Merkhollande y la zona euro: un egoísmo miope

18 de diciembre de 2012

¿Por qué Francia y Alemania no promueven la unión política y presupuestaria de la zona euro? Por una simple razón: hoy en día, los dos gozan de tasas de interés extremadamente bajas (menos del 1%) y se lavan las manos cuando Italia y España pagan tasas superiores al 5% y se hunden en la crisis. Se trata de un egoísmo miope: todos vamos a sufrir la recesión que se instala en la zona euro. Además, nadie puede prever las violentas reacciones políticas que todo esto podría llegar a producir en Europa del sur o en otra parte.

En el mejor de los casos, Europa habrá perdido una década discutiendo y sin invertir en el futuro. Incluso, si consideramos que tenemos el mejor modelo social del mundo, y que deberíamos tener las mejores universidades del planeta, para ganar así la batalla de la inteligencia y del desarrollo sustentable en el siglo XXI.

En el jueguito de los egoísmos nacionales es difícil descifrar quién es más culpable. Alemania acumula excedentes comerciales demasiado elevados: nadie tiene necesidad de tales reservas, y por definición una estrategia de este tipo no podría funcionar si la siguiera todo el mundo. Pero Francia, además de mostrarse incapaz de reformar y modernizar su sistema económico, fiscal y social, no formuló ninguna propuesta precisa que permitiera mutualizar las deudas públicas.

La única propuesta concreta hasta hoy es la de los fondos de rescate, formulada hace exactamente un año por el consejo de economistas alemanes que asesoran al gobierno. La idea consiste en reunir todas las deudas nacionales que excedan el 60% del PBI. La propuesta dista de ser perfecta. Sobre todo, le falta una vertiente política: una vez constituido el fondo, el déficit anual y el ritmo de desendeudamiento y de emisión de

deuda común deberían ser fijados por un parlamento presupuestario de la zona euro, luego de una deliberación pública y democrática —es decir, lo contrario de las cumbres de jefes de Estado y ministros que constituye hoy el modelo de gobernabilidad de Europa—. Como sea, la propuesta tiene el mérito de existir, y Francia ni siquiera se ha dignado a responder y formular su propia versión.

¿Qué hacer entonces? Primero, decir nuevamente que una moneda única con 17 deudas públicas diferentes no puede funcionar. La pérdida de soberanía monetaria debe ser compensada por el acceso a una deuda pública mutualizada y a una tasa de interés baja y previsible. Hay que darse cuenta de que, con una deuda pública del orden del 100% del PBI, las olas especulativas sobre las tasas de interés tienen efectos enormes y devastadores sobre las finanzas públicas. Italia tiene actualmente un excedente primario del 2,5% del PBI (los impuestos superan el gasto público en un 2,5% del PBI), pero solo los intereses de la deuda alcanzan para hundir al país en el déficit y la espiral de la deuda. A título de comparación, el presupuesto total de todas las universidades, grandes escuelas e institutos superiores en Francia y en Italia es del orden del 0,5% del PBI.

Cualesquiera que hayan sido los errores de la gestión pasada —y hubo muchos—, no tiene sentido imponerles a Italia, España y Grecia tal costo, y tal imposibilidad de invertir en el futuro. Nadie puede reformar su país con semejante incertidumbre pesando sobre su cabeza.

La unión política y fiscal de la zona euro es la única manera de repartir equitativamente los esfuerzos. Uno de los efectos de la crisis fue el gran retorno del impuesto al patrimonio. No hay nada de qué sorprenderse: en Europa, los patrimonios privados se sitúan hoy en niveles desconocidos desde la *belle époque*, mientras que los ingresos se estancan. En España, el impuesto a la fortuna, suprimido en 2008 por Zapatero, fue implementado nuevamente en 2011. En Alemania, el Partido Socialdemócrata quiere recrear un impuesto general al patrimonio. En Italia, lo esencial de los nuevos ingresos fiscales recaudados por el gobierno de Monti proviene de un aumento del impuesto a las propiedades y a los activos financieros.

Incluso el FMI, cuya doctrina fiscal se resume generalmente en la promoción del IVA, aplaudió estas medidas.

El problema es que es imposible llevar adelante correctamente este tipo de reforma sin la cooperación europea, y en particular sin un intercambio automático de información sobre los activos financieros que se radican en el extranjero. Así, Italia tuvo que introducir una tasa del 0,5% sobre las propiedades (que no pueden «deslocalizarse») y de solo el 0,1% sobre los activos financieros, cuando en realidad estos últimos representan lo esencial de los patrimonios más elevados.

Por un lado, los proveedores de fondos le piden a Grecia que aumente la presión fiscal a sus ciudadanos más ricos; pero, por otro, se niegan a poner en marcha la unión fiscal que permitiría realizar este objetivo, y se fuerza a Europa del Sur a lanzarse a una gran subasta de sus activos públicos a bajo precio. La coherencia y la valentía ¿para cuándo?

Cambiar de Europa para superar la crisis

18 de junio de 2013

Cinco años después del comienzo de la crisis financiera, los Estados Unidos volvieron a crecer, Japón está en el mismo camino y solo Europa parece encerrada en el estancamiento permanente y la desconfianza: nuestro continente no ha recobrado aún el nivel de actividad de 2007. Nuestra crisis de la deuda parece insuperable, incluso si nuestro nivel de endeudamiento público es más bajo que en el resto del mundo rico.

La paradoja no termina ahí. Nuestro modelo social es el mejor del mundo, y tenemos todas las razones para unirnos y defenderlo, mejorarlo y promoverlo. El total de los patrimonios (activos inmobiliarios y financieros, netos de toda deuda) que tienen los europeos es el más alto del mundo, mucho mayor que en los Estados Unidos y Japón, y todavía más que en China. Contrariamente a una leyenda tenaz, lo que los europeos poseen en el resto del mundo es mucho más que lo que el resto del mundo posee en Europa.

Entonces, ¿por qué nuestro continente, a pesar de todas estas ventajas sociales, económicas y financieras, no consigue superar la crisis? Porque seguimos divididos respecto a los detalles, y nos complacemos en seguir actuando como políticos enanos y coladores fiscales. Estamos gobernados por pequeños países que compiten salvajemente unos con otros (Francia y Alemania pronto serán minúsculos en la escala de la economía mundial), y por instituciones comunes totalmente inadaptadas y disfuncionales.

Después de la caída del Muro y del impacto de la unificación alemana, los dirigentes europeos decidieron en pocos meses la creación de la moneda única. Cinco años después del inicio de la crisis económica más grave desde 1930, seguimos esperando un acto de valentía equivalente. El desafío que hay que asumir es claro. Una única moneda, con 17 deudas públicas

diferentes y 27 políticas fiscales que buscan ante todo rasguñar los ingresos del vecino, no puede funcionar. Pues bien, es necesario reformar la arquitectura política de Europa para unificar las deudas públicas y poner en marcha la unión presupuestaria y fiscal.

El corazón mismo del problema es el Consejo de Jefes de Estado y sus declinaciones a nivel ministerial (Consejo de Ministros de Finanzas, Eurogrupo, etc.). Queremos creer que puede funcionar como cámara parlamentaria soberana en Europa: una Cámara que represente a los Estados, al lado del Parlamento Europeo, que representa a los ciudadanos.

Esta ficción no funciona, y no va a funcionar nunca, por una simple razón: no se puede organizar una democracia parlamentaria pacífica, pública y contradictoria con un único representante por país. Una instancia de este tipo conduce naturalmente al enfrentamiento de los egoísmos nacionales y a la impotencia colectiva. Va más allá de las personas: el Merkhollande no funciona mejor que el Merkozy.

El Consejo es útil para establecer las reglas generales o para negociar cambios en los tratados. Pero para manejar todos los días una verdadera unión fiscal y presupuestaria, para votar en forma soberana el nivel del déficit público y adaptarlo a la evolución de la coyuntura (a partir del momento en que se mutualizan las deudas, no es posible seguir eligiendo el déficit por separado), para fijar democráticamente la base fiscal y la tasa de impuestos que deben aplicarse en forma conjunta (empezando por el impuesto sobre sociedades, hoy eludido masivamente por las multinacionales), necesitamos un verdadero Parlamento Presupuestario de la zona euro.

Lo más natural sería construirlo a partir de Parlamentos nacionales, por ejemplo, uniendo los diputados de las Comisiones de Finanzas del Bundestag, de la Asamblea Nacional, etc., que podrían reunirse una semana por mes para tomar decisiones comunes. Así, cada país estaría representado por 30 o 40 personas y no por una sola. Los votos no se reducirían a enfrentamientos nacionales: los diputados del Partido Socialista francés votarían a menudo con los del Partido Socialdemócrata alemán, y los de la Unión por un Movimiento Popular con los de la Unión Demócrata Cristiana

alemana. Y, sobre todo, los debates serían públicos y conflictivos, y generarían decisiones mayoritarias claras y trasparentes.

De esta forma, terminaríamos con la fachada de unanimidad de los Consejos de Jefes de Estado, que nos anuncian regularmente a las 4 de la mañana que salvaron a Europa, antes de que nos demos cuenta, al día siguiente, de que ni ellos mismos saben lo que decidieron. El premio a la irresponsabilidad se lo llevan sin duda las decisiones que en forma unánime tomaron el Eurogrupo y la «troika» respecto de Chipre, que nadie quería asumir públicamente durante los días siguientes.

El problema es que los gobiernos de turno parecen aferrados a este sistema. En el fondo hay un consenso bastante amplio, que va de los liberales alemanes a los socialistas franceses, en cuanto a que el poder político europeo debe permanecer en el Consejo de Jefes de Estado.

¿Por qué esta actitud pusilánime? La explicación oficial es que los franceses no desean el federalismo y que sería suicida lanzarse a cambiar los tratados. Extraño argumento: a partir del momento en que se eligió, hace veinte años, compartir nuestra soberanía monetaria, y que se fijan reglas extremadamente puntillosas sobre los déficit públicos (como el piso de 0,5 % y las penalidades automáticas fijadas por el nuevo tratado adoptado el año pasado), somos de hecho un sistema federal.

La pregunta es simple: ¿nos encaminaremos sin cuestionamientos hacia un federalismo tecnocrático o estamos por fin maduros para apostar por un federalismo democrático?

¡Ciudadanos: a las urnas!

20 de mayo de 2014

El próximo domingo, los ciudadanos europeos podrán cambiar el destino de Europa si eligen a Martin Schultz como presidente de la Comisión. En todo caso, es lo que proclaman con orgullo las profesiones de fe de los candidatos socialistas, aunque olvidan rápidamente que ellos ya están en el poder en Francia. Entonces, ¿Europa cambiará realmente el domingo[77]?

Es indudable que esta elección contiene en sí un potencial de cambio y de transformación más importante que todas las elecciones europeas precedentes. Tal vez por primera vez el voto tenga un impacto directo sobre la elección del presidente de la Comisión. Si las listas socialistas logran un claro triunfo, los jefes de Estado no tendrán más opción que proponer a Martin Schultz para que sea aprobado por el Parlamento europeo. En cambio, si ganan las listas de derecha y centro-derecha, el designado será Jean-Claude Juncker. Schultz, socialdemócrata sólido y sincero, frente a Juncker, exdirigente inamovible de Luxemburgo, paraíso fiscal escondido en el corazón de Europa, y que bloquea desde hace años toda tentativa de poner en marcha la transmisión automática de información bancaria. En el fondo, la opción es bastante simple y amerita ampliamente que vayamos a votar el domingo. Salvo que tengamos que hacer cosas muy importantes.

Sin embargo, será necesario mucho más que un voto a Schultz para cambiar el rumbo de Europa. El balance de la gestión de la crisis es calamitoso: en el bienio 2013-2014 el crecimiento en la zona euro ha sido casi nulo, mientras que ha quedado claramente repartido entre los Estados Unidos y el Reino Unido. ¿Por qué transformamos una crisis de la deuda pública, que al comienzo era tan elevada aquí como del otro lado del Atlántico y de la Mancha, en una crisis de desconfianza hacia la zona euro, crisis que amenaza con encerrarnos en un largo estancamiento? Porque

nuestras instituciones comunes son deficientes. Para retomar el crecimiento y el progreso social en Europa, es necesario replantearlas completamente.

Este es el sentido del Manifiesto por una unión política del euro, que ha sido traducido y publicado en seis idiomas europeos (pouruneunionpolitiquedeleuro.eu). La idea central es simple: una moneda única con 18 deudas públicas diferentes sobre las que el mercado puede especular libremente y 18 sistemas fiscales y sociales en competencia desenfrenada unos con otros no funciona, y no funcionará nunca. Los países de la zona euro eligieron compartir su soberanía monetaria y renunciar por lo tanto al arma de la devaluación unilateral, sin dotarse sin embargo de nuevos instrumentos económicos, sociales, fiscales y presupuestarios comunes. Esta situación indefinida es la peor de todas.

Más allá de la buena voluntad de Martin Schultz, más allá de cuál sea la mayoría de la que disponga en el Parlamento europeo, enfrentará bloqueos producto de la omnipotencia del Consejo de los jefes de Estado y los ministros. Para salir de la regla de unanimidad, es preciso instituir una verdadera Cámara parlamentaria de la zona euro, donde cada país pueda estar representado por diputados de todas las tendencias políticas, y no por una sola persona. Sin esto, la inercia continuará: la misma que nos obligó a esperar las sanciones estadounidenses contra los bancos suizos para hacer algunos progresos en materia de transparencia financiera en Europa; la misma que nos empuja a reducir cada vez más el impuesto a las empresas y permite a las grandes multinacionales no pagar impuestos en ningún lado.

Para ilustrar la grave disfuncionalidad de las instituciones europeas actuales, se podría citar la lamentable deducción proporcional sobre los depósitos chipriotas, votada por unanimidad en la opacidad del Consejo de ministros de finanzas en marzo de 2013, antes de advertir que nadie estaba dispuesto a defenderla. Si una nueva crisis se produce a una escala más amplia, podemos esperar lo peor. Proclamar que la opinión pública no quiere a la Europa de hoy y concluir que no hay que modificar nada esencial de su funcionamiento es una incoherencia notable. Los tratados se reforman de manera permanente, y así seguirá siendo en el futuro. Más que esperar de brazos cruzados las futuras propuestas de Angela Merkel, es mejor prepararse y proponer una verdadera democratización de Europa.

Para cambiar el destino de Europa, también será necesario tomar las riendas del tratado euro-americano. La Unión Europea y los Estados Unidos representan la mitad del PBI mundial. Sus responsabilidades y sus opiniones no pueden reducirse a la liberalización de los intercambios comerciales. Al apoyarse en el Parlamento europeo y los parlamentos nacionales, es posible imponer en este tratado el desarrollo de normas exigentes en el plano social, medioambiental y fiscal. La Unión Europea y los Estados Unidos tienen el peso necesario para imponer a sus empresas y a los paraísos fiscales nuevas reglas: una base fiscal consolidada del impuesto a las sociedades, un registro mundial —o al menos euro-norteamericano— de títulos financieros. En este movimiento, Martin Schultz puede desempeñar un rol central. Así que soñemos un poco y votemos.

De Egipto al Golfo, un polvorín de desigualdades

17 de junio de 2014

Desde hace una semana, todas las miradas han vuelto a posarse sobre Irak. Ya en enero, la toma de Faluya por grupos rebeldes del Estado Islámico en Irak y en Levante (EIIL) y la incapacidad de las fuerzas regulares de retomar la ciudad, situada sin embargo a menos de 100 kilómetros de Bagdad, demostraron la fragilidad del actual régimen. Ahora todo el norte del país parece tambalear. El EIIL ahora parece estar preparado para unirse a los grupos sirios con el fin de constituir un nuevo Estado que reagrupe amplias partes de Irak y de Siria, transformando así las fronteras establecidas por las potencias occidentales en 1920.

Estos conflictos suelen ser pensados como guerras religiosas (sunitas contra chiitas). Pero esta grilla de lectura, indispensable, no debe hacernos olvidar las tensiones creadas por la desigualdad extrema en el reparto de las riquezas en esta región del mundo, sin duda la más desigual del planeta. Numerosos observadores notaron que la llegada del EIIL haría sobrevolar una pesada amenaza sobre Arabia Saudí y los emiratos petroleros (aunque tan suníes como el EIIL). En cierto modo, una repetición a mayor escala de la anexión de Kuwait por parte de Irak en 1991.

Sin llegar a esto, es evidente que el conjunto del sistema político y social de la región se encuentra sobredeterminado y fragilizado por la concentración de recursos petroleros en pequeños territorios sin población. Si se examina la región que va de Egipto a Irán, pasando por Siria, Irak y la Península Arábiga, es decir, cerca de 300 millones de habitantes, vemos que las monarquías petroleras concentran un 60% del PBI regional para apenas el 10% de la población. Hay que precisar además que una minoría de habitantes de las petromonarquías se apropia de una parte desproporcionada de este maná, mientras que amplios grupos (mujeres y trabajadores

inmigrantes sobre todo) son mantenidos en una suerte de semiesclavitud. Se trata de regímenes sostenidos militar y políticamente por las potencias occidentales, demasiado felices al recuperar algunas migajas de estas riquezas para financiar sus clubes de fútbol. No es sorprendente entonces que nuestras lecciones de democracia y justicia social surtan tan poco efecto en la juventud de Medio Oriente.

Si hacemos algunas hipótesis mínimas, podemos concluir sin dificultad que la desigualdad de los ingresos en el seno de Medio Oriente es sensiblemente más elevada que en los países más desiguales del planeta (los Estados Unidos, Brasil y Sudáfrica incluidos[78]).

Otra manera de expresar esta realidad es la siguiente. En 2013, el presupuesto total del que disponen las autoridades egipcias para financiar el total de escuelas, colegios, liceos y universidades de este país de 85 millones de habitantes es inferior a 10 000 millones de dólares. Unos cientos de kilómetros más lejos, los ingresos petroleros alcanzan los 300 000 millones de dólares en Arabia Saudita, con sus 20 millones de habitantes, y superan los 100 000 millones de dólares en Catar y sus 300 000 cataríes. Al mismo tiempo, la comunidad internacional se pregunta si hay que renovar un préstamo de algunos miles de millones de dólares para Egipto, o si no habría más bien que esperar que el país aumentara las tasas sobre las bebidas gaseosas y los cigarrillos, como había prometido.

¿Qué hacer frente a este polvorín de desigualdades? Primero, demostrar a la población que nos preocupamos más por el desarrollo social y la integración política de la región que por la relación con los emires. Una política energética europea común nos permitiría hacer prevalecer nuestros valores y nuestro modelo de sociedad, y no nuestros estrechos intereses financieros nacionales, tanto en Medio Oriente como, por otra parte, en Ucrania o Rusia. La hegemonía estadounidense condujo al desastre iraquí que todos conocemos. La embriaguez de omnipotencia podría llevar nuevamente a un abuso de posición dominante, como acaba de recordarlo en una escala más modesta —aunque no despreciable— el caso BNP Paribas (las operaciones aparentemente inescrupulosas efectuadas con el régimen sudanés justifican claramente la expulsión de los dirigentes del banco, que en el pasado daban lecciones de buena gestión a todo el mundo,

pero no el pago de un tributo exorbitante al Tesoro estadounidense, que implicaría un riesgo de desestabilización del sector bancario europeo). Para ocupar un verdadero lugar en la mundialización y transformar el planeta en un lugar más justo, Europa, hoy más que nunca, tiene que unirse políticamente.

Parte VIII

La estrategia estadounidense y las contradicciones de Obama

Viva Milton Friedman

20 de noviembre de 2006

Milton Friedman, personaje antipático si los hay, falleció la semana pasada a los 94 años (*Libération* del viernes). Como suele suceder en estos casos, su adhesión al liberalismo económico a ultranza (fe ciega en el mercado y denigración sistemática del Estado) iba de la mano de cierto antiliberalismo político (Estado autoritario, incluso fascistoide, para reprimir a los perdedores del mercado). Así lo confirman sus visitas de cortesía al régimen de Pinochet en los años setenta. Y la llamada sociedad «liberal» de Mont-Pèlerin, que presidió después de Hayek, nunca se privó de mantener relaciones con algunos mediocres generales sudamericanos hasta las décadas de 1990 y 2000.

Pero el fallecimiento del premio Nobel de Economía de 1976 reviste cierta importancia porque no era solo un ideólogo más. Más allá de que se compartan o no sus análisis económicos, por no hablar de sus posiciones políticas, es difícil negar que Friedman era un verdadero investigador. Su considerable influencia se basa sobre todo en la precisión y el rigor de los que supo —a veces— dar prueba en sus trabajos universitarios.

Para comprobarlo, es útil sumergirse en su *Historia monetaria de los Estados Unidos, 1867-1960*, una obra monumental y clásica, publicada en 1963, en los inicios de la revolución monetarista. Friedman recorre allí un siglo de capitalismo estadounidense y desentraña para cada período de recesión y de expansión económicas los mecanismos que conducen a estos giros coyunturales. Presta una meticulosa atención a los movimientos cortos de la política monetaria que lleva adelante la Reserva Federal (o Fed, el Banco Central de los Estados Unidos), a los que estudia sobre todo a través de los archivos y las actas de sus diferentes comités. No es sorprendente que el foco de la investigación se concentre en los años negros que

siguieron a la crisis de 1929, terrible deflagración que se extendió hasta Europa y favoreció el ascenso del nazismo, y que constituye el punto de partida de toda la reflexión macroeconómica contemporánea. Para Friedman, no hay duda: fue la política groseramente restrictiva de la Fed la que transformó la quiebra bursátil en una crisis del crédito, y sumergió la economía en la deflación y en una recesión inusitada, con una caída de la producción de más del 20% y un desempleo cercano al 25%. La crisis habría sido ante todo monetaria, y no tendría mucho que ver con la crisis de subconsumo rápidamente descripta por la vulgata keynesiana (los salarios progresaban al mismo ritmo que la producción en los años veinte).

De este análisis erudito y técnico, Friedman extrae conclusiones políticas claras: para asegurar un crecimiento pacífico y sin obstáculos en el marco de las economías capitalistas, es necesario y suficiente seguir una política monetaria apropiada que permita asegurar una progresión regular del nivel de los precios. Para Friedman, el New Deal y su florilegio de empleos públicos y transferencias sociales aplicado por Roosevelt y los demócratas luego de la crisis de los años treinta y de la Segunda Guerra Mundial son una gran mentira costosa e inútil. Dicho de otro modo, para salvar el capitalismo no hace falta un Estado de bienestar ni un gobierno tentacular, basta con una buena Fed. En los Estados Unidos de los años sesenta y setenta, donde la izquierda soñaba con darle mejor forma al New Deal, pero donde la opinión comenzaba a inquietarse por la caída relativa de los Estados Unidos respecto de una Europa en pleno crecimiento, este mensaje político simple y fuerte tuvo el efecto de una bomba. Los trabajos de Friedman y de la escuela de Chicago contribuyeron sin ninguna duda a desarrollar un clima de desconfianza frente a la extensión indefinida del rol de Estado y a forjar el contexto intelectual que condujo a la revolución conservadora de Reagan-Thatcher de los años 1979 y 1980, con las consecuencias generalizadas que ya conocemos en el resto de los países.

Es cierto, las conclusiones políticas que Friedman sacaba de sus investigaciones no estaban exentas de ideología: una buena Fed es, sin duda, algo bueno, pero una buena Fed y un buen Estado de bienestar probablemente sean algo mejor. De todos modos, el mensaje no habría tenido tanta influencia si no se hubiera apoyado en una verdadera

investigación, que condujo a un profundo cuestionamiento del consenso, entonces dominante, sobre la crisis económica más grave del siglo XX. Hoy, los debates sobre la crisis de 1929 y el rol que desempeñó la política monetaria distan de haber concluido, pero es imposible ignorar los trabajos de Friedman.

Este personaje antipático, pero trabajador, demuestra también que para el debate económico es sano contar con universitarios con convicciones ultraliberales, pero serios en su tarea como investigadores. Una lección para tener en cuenta en Francia, donde los escasos economistas que se declaran ultraliberales son investigadores mediocres y sin ningún reconocimiento internacional, lo cual solo contribuye a alimentar la pereza intelectual y el conformismo a veces también presente en sus opositores.

Duelo Clinton-Obama sobre la salud, esa herida norteamericana

10 de marzo de 2008

El duelo Obama-Clinton se ha reavivado, y sería útil examinar un punto destacado del debate: la cuestión de la creación de un seguro de salud universal en los Estados Unidos. Sobre todo porque los ejes de la polémica pueden parecer incomprensibles vistos desde Francia y Europa.

En su ya famoso discurso «Shame on you Barack Obama» («Qué vergüenza, Barack Obama»), que circuló profusamente por cables e internet, Hillary Clinton respondía con vehemencia a su rival, quien le había reprochado querer obligar a los norteamericanos sin recursos a comprar un seguro de salud. Acusación indigna de un demócrata, respondió Hillary: ¿no debería el partido unirse para realizar por fin el sueño de Harry Truman de un seguro de salud universal para todos? De hecho, si Clinton propone un seguro obligatorio, en el plan de Obama este es opcional, de manera tal que una parte de los 50 millones de estadounidenses que actualmente no cuentan con cobertura de salud seguirán sin tenerla. Hipocresía, retruca Obama: la cuestión no es que el seguro de salud sea obligatorio sino que sea barato; es lo que propone el plan de Obama, que ha inyectado tanto dinero en el sistema de salud como el plan de Clinton.

¿Por qué tantas dificultades para terminar con esta herida norteamericana? Herida tan sangrante que, a pesar de lo que se cree, las personas sin cobertura no tienen siquiera atención de urgencia en los hospitales de los Estados Unidos. Un estudio reciente y muy difundido demostró que los pacientes admitidos en la guardia de urgencias pocos días antes de cumplir los 65 años (por tanto, sin la cobertura de Medicare, el programa público creado en 1965 para las personas de edad, ni la de Medicaid, destinada a personas sin recursos) recibían menos atención y

tenían una probabilidad de muerte un 20% más alta que los admitidos algunos días más tarde con las mismas patologías.

¿Por qué los candidatos no se ponen de acuerdo sobre un seguro obligatorio para todos, financiado con contribuciones o con un impuesto? El problema no es tan simple, porque los Estados Unidos fueron demasiado lejos en cuanto a dejar la cobertura de salud a cargo de vastas redes de seguros privados, y ahora es difícil volver atrás. Es cierto que, sobre una población de 300 millones de norteamericanos, 50 millones no tienen ninguna cobertura, más de 40 millones de personas mayores dependen de Medicare y más de 50 millones de pobres, de Medicaid, pero existen también 160 millones que gozan de una cobertura de alto nivel gracias a sus seguros de salud privados (generalmente financiados por sus empleadores) y con la que están globalmente satisfechos (nunca conocieron otra cosa).

Si el gobierno federal decidiera súbitamente extender el beneficio de Medicare o de un programa público equivalente al conjunto de la población, lo que requeriría un fuerte aumento de las cargas sociales correspondientes (actualmente solo el 2,9% del salario bruto se destina a financiar Medicare, contra un 12,4% que se destina al sistema público de jubilaciones y el 6,2% al seguro de desempleo), es probable que numerosos empleadores se nieguen a pagar dos veces y dejen de ofrecer una cobertura privada a sus empleados. En el mediano plazo, sin embargo, la situación sería sin duda mejor para todos, ya que la competencia entre las compañías de seguros de salud privadas funciona mal y genera una inflación desigual de los costos.

Pero en lo inmediato, esta retirada de los empleadores y de las compañías privadas, y de las decenas de miles de redes de hospitales y médicos que los acompañan, provocaría un caos duradero que aterra no solo a los aseguradores (recordemos los *spots* publicitarios de 1994 y 1995 que agitaban el espectro de una burocracia federal que impondría una salud nivelada para abajo a todos los norteamericanos —no muy diferente de lo que dice McCain en 2008—) sino sobre todo a los 160 millones de asegurados privados, que no quieren perder el sistema que garantiza su salud desde hace años. Por esta razón, tanto Obama como Clinton deben encontrar maneras indirectas y progresivas de asegurar a los 50 millones de estadounidenses sin cobertura (a menudo empleados de pequeñas empresas

o con empleos intermitentes), obligando por un lado a los empleadores a contratar seguros subvencionados para sus empleados y, por otro, a las personas que viven de empleos intermitentes a adquirir un seguro subvencionado (lo cual constituye el desafío más delicado).

Una buena noticia, sin embargo, es que los dos candidatos prometen anular la reducción de impuestos de la era Bush para inyectar nuevos recursos en la salud e iniciar una nueva etapa, trabajosa pero real, del sistema estadounidense.

Obama-Roosevelt: una analogía engañosa

20 de enero de 2009

¿Será Obama un nuevo Roosevelt? La analogía es tentadora, pero engañosa por varios motivos. El más evidente es la profunda diferencia de *timing*. Cuando Roosevelt fue investido presidente, en marzo de 1933, la situación económica parecía totalmente desesperante: la producción había caído más de un 20% desde 1929, el índice de desempleo alcanzaba el 25%, por no hablar de la alarmante situación internacional. Luego de la calamitosa presidencia de Hoover, que se enredó durante tres años en su estrategia «liquidacionista», que apuntaba a dejar que los bancos «malos» quebrasen uno tras otro, y en su dogmatismo anti Estado (excedentes presupuestarios hasta 1931, ninguna reactivación del gasto público), los norteamericanos querían un cambio fuerte y esperaban a Roosevelt como si fuera el mesías. Esta situación desesperada le permitió aplicar una política radicalmente nueva.

Para castigar a las élites financieras que se enriquecían al mismo tiempo que llevaban al país al borde del precipicio, y también para contribuir al financiamiento de una expansión gigantesca del Estado federal, decidió llevar en pocos años al 80-90% las tasas de imposición aplicables a los ingresos y a las sucesiones más elevadas, nivel en el que se mantuvieron durante casi cincuenta años.

Obama llega al poder pocos meses después del estallido de la crisis. Encara una situación por completo diferente y con un *timing* político netamente menos favorable. La recesión está todavía muy lejos de haber alcanzado el nivel apocalíptico de los años treinta, lo que limita los márgenes de maniobra de Obama para imponer medidas revolucionarias. Y si la recesión se agrava, corre el riesgo de ser considerado responsable, lo que no podía sucederle a Roosevelt. De hecho, menos confiado que

Roosevelt en su legitimidad, Obama aplazó prudentemente sus proyectos de incremento fiscal para los ingresos elevados, y eligió al mismo tiempo dejar correr progresivamente las reducciones de la era Bush: la tasa aplicable a los ingresos más elevados subirá tímidamente del 35 al 39,6% a finales de 2010, y la tasa aplicable a la plusvalía pasará del 15 al 20%.

Sus partidarios ya le reprochan las insuficiencias de su programa de inversiones públicas y de su plan de reactivación, demasiado centrado en los beneficios fiscales a favor de la clase media, popular para los republicanos pero no demasiado ambicioso en términos de gasto público. La «depresión bipartidaria» nos acecha, escribía Paul Krugman hace algunos días en *The New York Times*. A favor de Obama, recordemos otra diferencia con la situación que enfrentaba Roosevelt. En cierto modo, era mucho más fácil ampliar el campo de intervención del Estado luego de la crisis de 1929, simplemente porque el gobierno federal casi no existía en aquella época. Hasta comienzos de los años treinta, el total de los gastos federales norteamericanos no superaba el 4% del PBI, nivel que Roosevelt llevó a más del 10% en 1934, antes de alcanzar el 45% durante la guerra y de estabilizarse en 18-20% en la posguerra, nivel en el que se mantiene hasta hoy.

Este incremento histórico del peso del Estado federal corresponde a las inversiones públicas y a las grandes infraestructuras promovidas en los años treinta y, sobre todo, a la creación de un sistema público de jubilaciones por reparto y del subsidio de desempleo. Al igual que en Europa, el gran salto cualitativo del Estado moderno ya sucedió; hoy es más bien tiempo de una racionalización del Estado de bienestar que de una tarea de construcción y de expansión indefinidas. Obama deberá convencer a sus conciudadanos de que la solución de la crisis y la preparación del futuro exigen una nueva ola de inversiones públicas, sobre todo energéticas y ecológicas, y de gastos sociales, en particular en el terreno del seguro de salud, pariente pobre del magro *Welfare State* estadounidense. Esperemos, por él y por el mundo, que lo logre sin que tengamos que atravesar una depresión de la magnitud de la de los años treinta.

¿Hay que tenerle miedo a la Fed?

9 de noviembre de 2010

El nuevo plan de acción anunciado la última semana por la Reserva Federal norteamericana despertó viejos fantasmas y generó confusión intelectual. Sobre todo, en los medios hiperrepublicanos, eternos enemigos del gobierno federal. Los partidarios del Tea Party llegaron a reclamar la supresión de la Fed y ¡el regreso al patrón oro! Más sorprendente aún: registramos una inquietud apenas más medida en ciertos observadores europeos normalmente mejor informados. Para los más extremistas, este regreso de la «máquina de hacer billetes» amenazaría el equilibrio mundial. En el diario *Le Monde* del último fin de semana, Pierre-Antoine Delhommais llegó a cuestionar la salud mental del presidente de la Fed, Ben Bernanke. Caramba. Intentemos ver más claro. Y digámoslo de una vez: hoy el mundo no se encuentra amenazado en lo más mínimo por el regreso de la inflación, inferior al 1% tanto en los Estados Unidos como en Europa. El programa de compra de bonos del Tesoro anunciado por la Fed asciende a un total de 600 000 millones de dólares (431 000 millones de euros), es decir, menos del 5% del PBI del país. Afirmar que una emisión monetaria de esta naturaleza podría hacernos caer en la hiperinflación no tiene ningún sentido. Generará, como mucho, algún porcentaje de inflación, lo cual sería una excelente noticia. El riesgo es más bien el de un largo estancamiento deflacionario, agravado por las políticas de ajuste presupuestario. En este contexto, es perfectamente legítimo que la Fed y el Banco Central Europeo (BCE) presten dinero a los Estados, cuyas finanzas públicas quedaron devastadas por la crisis financiera y la recesión. La acción de los bancos centrales permite reducir las tasas de interés de los títulos de la deuda pública y aliviar un poco las obligaciones presupuestarias de los Estados, algo muy bueno para los tiempos que corren. Esto permite poner freno a la

especulación de los mercados, como pudo verse con la crisis griega. Por supuesto, es necesario reducir el déficit público. Pero hacerlo demasiado rápido y sin la ayuda de los bancos centrales sería una locura. No haría más que agravar la recesión, lo cual iría en contra del objetivo inicial.

Curiosamente, hace dos años todo el mundo defendía a los bancos centrales cuando se trataba de reflotar el sector financiero privado, responsable sin embargo de la crisis mundial. Es obvio que varias décadas de desprestigio del sector público han dejado huellas, y nos hicieron olvidar que la función de los bancos centrales no era simplemente ver pasar los trenes: en períodos de crisis graves, desempeñan el rol fundamental de prestamistas de último recurso. Este rol podría adquirir una importancia aún mayor durante los próximos años.

Por fortuna, esta idea comienza a aceptarse en Europa. El consejo de banqueros centrales europeos, que difícilmente puede ser acusado de tener un excesivo cariño por la inflación, aprobó de manera masiva la decisión del presidente del BCE, Jean-Claude Trichet, de continuar con su política de compra de títulos de deuda pública. La voz disidente, expresada por Axel Weber, presidente del Banco Central de Alemania, recibió severas críticas, incluso en Alemania. No es el momento de criticar a la Fed: vamos a necesitar del BCE para hacer lo mismo en los próximos meses y años.

Ahora bien, que los bancos centrales tengan parte de la solución de la crisis actual no significa que debamos exagerar su poder. Ni ellos ni nadie pueden cambiar el hecho de que estamos en un período histórico de acercamiento entre países ricos y países pobres. Es decir, un período en el que Europa y los Estados Unidos crecen al 1 o 2% anual, mientras que China, India o Brasil tienen tasas de crecimiento anuales del 5 o el 10%. Esta situación continuará sin duda hasta que los segundos alcancen a los primeros, y luego es probable que todo el mundo crezca de manera relativamente lenta. Más vale habituarse a esta realidad inevitable, en lugar de culpar al resto del mundo.

Pobre como Jobs

25 de octubre de 2011

Todo el mundo adora a Steve Jobs, quien se transformó, más que Bill Gates, en el símbolo del emprendedor carismático y dueño de una fortuna merecida. El fundador de Microsoft prosperó gracias a su cuasimonopolio de hecho en el terreno de los sistemas de explotación (es cierto que había que inventar Windows), pero el creador de Apple multiplicó las innovaciones (iMac, iPod, iPhone, iPad…), revolucionando a la vez los usos y los diseños de la informática. Es cierto, nadie sabe cuál es la parte de trabajo que aportaron estos genios individuales y la que brindan miles de ingenieros cuyos nombres desconocemos (por no hablar de los investigadores en electrónica e informática que no patentaron sus artículos científicos, pero sin cuyo trabajo ninguna de estas innovaciones habría sido posible). Aun así, cada país y cada gobierno, tanto de derecha como de izquierda, no pueden más que desear el surgimiento de este tipo de emprendedores.

En el orden simbólico, tanto Jobs como Gates encarnan además la figura, muy tranquilizadora para los tiempos que corren, del rico que merece lo que tiene. Se podría casi concluir que sus fortunas (8000 millones de dólares para Jobs, 50 000 millones para Gates según la clasificación de la revista *Forbes*) son exactamente lo que deberían ser en un mundo ideal, el mejor de los mundos, donde todo marcha a las mil maravillas. Lamentablemente, la fortuna no es solo una cuestión de mérito, y antes de abandonarse a este sentimiento de beatitud sería bueno mirar las cosas más de cerca.

Primera sospecha: Jobs, el innovador, es seis veces más pobre que Gates, el rentista de Windows, tal vez una prueba de que la política de la competencia todavía tiene que progresar un poco.

Más lamentable aún: a pesar de todas estas invenciones geniales, que se vendieron por decenas de millones en el mundo, a pesar de la explosión de las acciones de Apple durante estos últimos años, Jobs solo posee 8000 millones de dólares, es decir, tres veces menos que nuestra Liliane Bettencourt (25 000 millones en el bolsillo), a quien le bastó heredar su fortuna, sin haber trabajado nunca. En la clasificación *Forbes* (que hace lo imposible por minimizar la herencia, a través tanto de sus métodos como de los discursos que los rodean), encontramos decenas de herederos mucho más ricos que Jobs.

Algo incluso más perturbador: más allá de cierto nivel, las fortunas heredadas progresan a ritmos tan rápidos y explosivos como las de los emprendedores. Entre 1990 y 2010, la fortuna de Bill Gates pasó de 4000 a 50 000 millones de dólares, y la de Liliane Bettencourt, de 2000 a 25 000 millones. En ambos casos, el salto corresponde a una progresión anual promedio de más del 13% (es decir, un rendimiento real que ronda el 10 u 11% si se deduce la inflación). Este ejemplo extremo revela un fenómeno más general. Para el común de los mortales, el rendimiento real promedio del patrimonio no supera el 3-4%, incluso menos para los patrimonios muy pequeños (la cuenta de ahorro francesa denominada «libreta A» tiene una tasa del 2,25%, es decir, un 0,5% por encima de la inflación). Pero los patrimonios más importantes, que pueden permitirse tomar más riesgos y pagarles a administradores de fortuna, obtienen rendimientos reales promedio netamente más elevados, que ronda entre el 7 y 8%, y hasta de más del 10% para las grandes fortunas, independientemente de toda actividad profesional, talento o mérito particular de los propietarios. En líneas generales: el dinero acumula dinero, y punto.

Encontramos esta misma realidad en el caso de los fondos soberanos o de los fondos de ahorro de las universidades. Entre 1980 y 2010, las universidades estadounidenses, que tenían menos de 100 millones de dólares en esta clase de fondos, obtuvieron un rendimiento real medio de «solo» 5,6% por año (neto de inflación y de todos los gastos de gestión, lo que ya está bastante bien), contra 6,5% para los montos comprendidos entre 100 y 500 millones, 7,2% para los situados entre 500 y 1000 millones, 8,3% más allá de 1000 millones y cerca de 10% para las tres vedettes Harvard,

Princeton y Yale (que pasaron de algunos miles de millones en los años ochenta a varias decenas cada una en 2010, como Bill y Liliane).

El mecanismo es simple, pero su amplitud es perturbadora: si se prolongan estas tendencias, tendremos diferencias aún mayores en el reparto de los patrimonios, y por lo tanto del poder económico. Para regular esta dinámica potencialmente explosiva, la herramienta correcta sería un impuesto progresivo a la fortuna a nivel mundial, con tasas moderadas sobre las pequeñas fortunas, a fin de favorecer a los emprendedores por venir, y tasas mucho más elevadas a las fortunas importantes que se reproducen solas. Evidentemente, todavía estamos lejos de conseguirlo.

FMI, ¡un esfuerzo más!

22 de octubre de 2013

Pues bien, el FMI, en su último informe, defiende los impuestos progresivos. Incluso recomienda un impuesto a los patrimonios privados para reducir el endeudamiento público. ¡Qué buena idea! Evidentemente, tal cambio de rumbo puede provocar más de una sonrisa. Pero intentemos comprender mejor lo que el FMI propone y lo que no propone, de dónde viene y hacia dónde va.

Durante décadas, el FMI hizo todo para deslegitimar el principio mismo del impuesto progresivo. En todos los países en los que intervino, favoreció los impuestos al consumo (no progresivos) o la tasa plana, es decir, un tipo de impuesto que afecta con la misma tasa a todos los ingresos, de los más bajos a los astronómicos. Explicó en todos lados que el uso de tasas más altas para las franjas superiores de ingresos era nocivo para el crecimiento y debía ser abandonado (afirmación que no tenía sin embargo ningún sentido desde un punto de vista histórico: el crecimiento nunca fue tan alto como entre 1950 y 1980, período en el cual la progresividad fiscal alcanzó su punto máximo, sobre todo en los Estados Unidos).

Aún hoy, la mayor parte de los ejecutivos del FMI —que ganan entre 300 000 y 400 000 dólares anuales, y como si fuera justo son excusados de todo tipo de impuesto— continúan moldeados por esta ideología. Continúan explicando, con buena conciencia, que el ajuste presupuestario pasa de manera prioritaria por el aumento del IVA y la reducción de gastos sociales, y defienden las reformas (como la deducción de intereses nacionales para las acciones) que apuntan de hecho a vaciar de todo contenido el impuesto a los beneficios y a las sociedades. De más está decir que el informe reciente hace rechinar los dientes en los pasillos del FMI y que queda un largo camino por recorrer para transformar estas mentalidades. Sin embargo, al

recordar que un regreso a la progresividad de 1980 permitiría colmar buena parte del déficit norteamericano actual, la institución de Washington franquea una etapa importante de su propia historia.

La batalla por un impuesto progresivo al ingreso está lejos de ser ganada. Detrás de esta primera confrontación, se vislumbra una batalla intelectual y política aún más importante: la del impuesto progresivo al patrimonio. El FMI tiene razón cuando subraya que el endeudamiento público de los países ricos, que hoy parece insuperable, no es nada comparado con la masa de patrimonios privados (financieros e inmobiliarios) que tienen los hogares de esos mismos países, sobre todo en Europa. El mundo rico es rico: son sus Estados los que son pobres. La solución prevista por el FMI —a saber, la aplicación de impuestos a los patrimonios privados para reducir la deuda pública— tiene el mérito de hacer visible el tabú. Demuestra el desasosiego de la institución frente a la crisis actual. El FMI no supo anticipar la crisis de 2008 y se da cuenta ahora de que la estrategia de austeridad presupuestaria que él mismo favoreció solo prolonga la recesión, y que a este ritmo serían necesarias muchas décadas para conseguir que las deudas regresen al nivel de 2007.

Lamentablemente, estamos en medio del pantano. El problema es que el FMI no se compromete claramente en la vía de un impuesto progresivo al capital. El informe evoca cierta posibilidad de una tasa concentrada sobre los patrimonios más elevados. Pero parece favorecer sobre todo una solución del tipo tasa plana sobre los patrimonios, que es un auténtico repelente: aplicar la misma tasa a los ahorros pequeños y medianos y a las grandes carteras financieras no tiene ningún sentido. No puede conducir más que al rechazo de este tipo de política. Además, las autoridades europeas y el FMI impulsaron una solución de este tipo durante la crisis chipriota de la primavera pasada, con el éxito que conocemos (no hay ningún *mea culpa* sobre este punto en el informe: el episodio ni siquiera es evocado). Teniendo en cuenta la concentración extrema que caracteriza la repartición del capital, la escala de imposición de los patrimonios debe ser fuertemente progresiva, aún más que para los ingresos.

Una progresividad de este tipo exige un alto grado de transparencia financiera internacional y de cooperación entre países, cuestión que el FMI

apenas menciona. Todavía más lamentable, sin un objetivo fiscal claramente formulado, las negociaciones actuales sobre los paraísos fiscales tienen muchas chances de estancarse. El objetivo de la transmisión automática de información bancaria debe ser observar el conjunto de los activos financieros e inmobiliarios que tiene cada individuo en diferentes países y deducir un impuesto progresivo sobre el patrimonio neto individual.

Soñemos un poco: ¿y si los funcionarios de la Comisión Europea y los ministros europeos de finanzas, en lugar de estar siempre a la zaga de los del FMI (a la zaga para repetir la *doxa* fiscal ultraliberal, o el cambio que sobrevenga luego), decidieran tomar la delantera y hacer propuestas? ¿Y si los responsables políticos europeos, comenzando por los dirigentes franceses y alemanes, asumieran por fin sus responsabilidades?

De la oligarquía en América

22 de abril de 2014

¿El futuro de Norteamérica será la oligarquía o la plutocracia? Una decisión reciente de la Corte Suprema, que retira todo límite al financiamiento privado de las campañas políticas, acaba de relanzar este temor. Las centenas de millones de dólares que los millonarios e hiperrepublicanos hermanos Koch[79] desembolsaron para los *spots* y los *think tanks* al servicio de los candidatos que se ubican más a la derecha se transformaron en un símbolo del dinero todopoderoso. El espectro de una deriva hacia la hiperdesigualdad y una captura creciente del proceso político por el «1%» agita como nunca los debates del otro lado del Atlántico. Hace algunos años ya, el movimiento Occupy Wall Street y sus extraños eslóganes («Somos el 99%») sorprendieron a Europa. Nuestro continente está muy preocupado —en parte con razón— por la modernización de su Estado social y los fracasos de su moneda única. Si Obama explicó recientemente que la desigualdad era «el principal desafío de nuestro tiempo», fue ante todo porque el aumento de las desigualdades ha sido infinitamente más masivo en los Estados Unidos. En un primer momento, asistimos a un despegue sin precedentes de las remuneraciones de los superejecutivos. Ahora, la concentración creciente de los patrimonios está pasando a ser el problema principal. La parte que el 1% de los más ricos posee en el capital nacional norteamericano se acerca peligrosamente a los picos observados en la Europa del Antiguo Régimen y de la *belle époque*. Para un país que se construyó en gran medida como la antítesis de las sociedades patrimoniales europeas, el impacto es fuerte.

El crecimiento perpetuo de la población norteamericana, el dinamismo de sus universidades y de sus innovaciones, vienen preservando por ahora al país de esta deriva. Pero ya no alcanza. Una primera vez, hacia la década

de 1900 y hasta la de 1920 —en la época de la *Gilded Age*, de Rockefeller y del gran Gatsby—, el aumento de las desigualdades había suscitado un vasto debate nacional. Así, el país tuvo que inventar, en el período de entreguerras, una fiscalidad fuertemente progresiva para los ingresos más altos y los patrimonios heredados más importantes, con tasas marginales superiores que alcanzaron o superaron el 70-80% durante medio siglo.

¿Vamos a asistir, durante los próximos años y décadas, a una reacción similar de la democracia norteamericana? La decisión de la Corte Suprema muestra que la batalla política promete ser dura, pero se puede ganar. Los jueces constitucionales estadounidense ya habían intentado bloquear el impuesto al ingreso en el siglo XIX y el salario mínimo en los años 1930. Hoy ha comenzado a desempeñar el mismo rol reaccionario, como lo hace por otra parte el Consejo Constitucional francés, cada vez más atento a dar fuerza de ley a sus opiniones fiscales conservadoras, con total y absoluta buena conciencia.

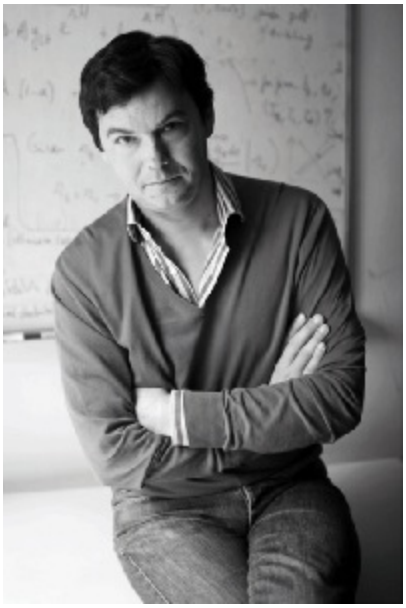
Una dificultad suplementaria es que la regulación del capitalismo patrimonial del siglo XXI exige el desarrollo de nuevas herramientas y de nuevas formas de cooperación internacional. Solo los Estados Unidos representan cerca de un cuarto del PBI mundial. El país tiene el tamaño suficiente para actuar, en particular para transformar su impuesto proporcional sobre los bienes inmuebles (producto del siglo XIX, al igual que los impuestos similares en Europa, al estilo del impuesto a la propiedad en Francia) en un impuesto anual y progresivo sobre el patrimonio neto individual (tomando en cuenta los préstamos y activos financieros). Esto permitiría mejorar la situación de todos los que buscan acceder a la propiedad, y a la vez limitaría la concentración en lo alto de la pirámide. Los Estados Unidos ya demostraron su capacidad de doblegar a los bancos suizos para lograr la transmisión automática de información sobre los activos financieros de sus residentes.

Para ir más lejos, sería necesario que la Unión Europea desempeñara por fin su rol y desarrollara con los Estados Unidos un verdadero registro internacional de títulos y activos. La opacidad financiera y la concentración creciente de patrimonios son los desafíos que afectan al conjunto del planeta. Según las clasificaciones establecidas desde 1987 por *Forbes*, los

patrimonios mundiales más altos progresaron a un ritmo promedio del 6-7% por año entre 1987 y 2013, contra apenas el 2% para el patrimonio promedio a nivel mundial. El riesgo de una deriva hacia la oligarquía existe en todos los continentes.

En China, las autoridades eligieron por el momento regular el problema caso por caso, al estilo ruso: se tolera a los oligarcas en la medida en que sean dóciles con el poder, y se los expropia si amenazan a los príncipes rojos del momento, o si se percibe que el límite de tolerancia de la opinión pública puede ser superado. Sin embargo, las autoridades chinas parecen empezar a tomar conciencia de los límites de una estrategia de este tipo, y los debates sobre la aplicación de un impuesto a la propiedad ya comenzaron hace rato. El tamaño del país, muy pronto un cuarto del PBI mundial, y su carácter fuertemente centralizado —mucho más que los Estados Unidos— le permitirán, llegado el caso, actuar con eficacia.

Este país global, la Unión Europea (el tercer cuarto del PBI mundial), sufre evidentemente de su desmembramiento político. Sin embargo, teniendo en cuenta las necesidades financieras de su modelo social, es la parte del mundo que tiene el mayor interés en actuar contra los paraísos fiscales. Si se ubica esta cuestión en el corazón del futuro tratado euro-americano, tiene todas las chances de ser escuchada por una Norteamérica acechada por la desigualdad.



THOMAS PIKETTY. (Clichy, Francia, 1971) es profesor en la École d'Économie de Paris, de la cual fue su primer director. Es considerado uno de los pioneros en la reciente literatura sobre la evolución histórica del segmento de la población con mayores ingresos. En 2013 recibió el premio Yrjö Jahnsson de la European Economic Association, que se otorga cada dos años a un economista europeo menor de 45 años, y en 2012 fue nombrado por la revista *Foreign Policy* uno de los «100 pensadores globales más influyentes».

Notas

[1] La presente edición en castellano ha sido actualizada e incorpora artículos publicados por el autor hasta el mes de junio de 2014. [N. de E.]. <<

[2] En Francia, la tasa de crecimiento real del ingreso nacional pasó del 5,2 % anual promedio entre 1949 y 1979 al 1,7% promedio entre 1979 y 2009; es decir, se dividió por tres. <<

[3] Véase T. Piketty, «On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050», École d'Économie de Paris, 2010, y *Quarterly Journal of Economics*, 2011 (textos disponibles en piketty.pse.ens.fr). <<

[4] Véase G. Zucman, «The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the U. S. net Debtors or net Creditors?», École d'Économie de Paris, 2011, disponible en www.parisschoolofeconomics.eu/zucman-gabriel. Véase también, del mismo autor, *La riqueza escondida de las naciones. Cómo funcionan los paraísos fiscales y qué hacer con ellos*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2015. <<

[5] Véase *World Top Incomes Database*, disponible en www.parisshoolofeconomics.eu/topincomes. <<

[6] Véase por ejemplo C. Landais, T. Piketty y E. Saez, *Pour une révolution fiscale*, París, Seuil, 2011, y disponible en www.revolution-fiscale.fr. <<

[7] Véase por ejemplo A. Bozio y T. Piketty, *Pour un nouveau système de retraite*, París, Éditions rue d'Ulm, 2008, disponible en piketty.pse.ens.fr. <<

[8] Dominique de Villepin fue primer ministro de Francia entre el 31 de mayo de 2005 y el 15 de mayo de 2007, durante la presidencia de Jacques Chirac. [N. de T.]. <<

[9] Miembro del Partido Socialista, Michel Rocard se desempeñó como primer ministro entre 1988 y 1991, durante la presidencia de Fançois Mitterrand. [N. de E.]. <<

[10] A pedido de Lionel Jospin, el economista francés Edmond Malinvaud evaluó una reforma de las cargas sociales. En el informe resultante, desestimó un cambio en la base tributaria. [N. de E.]. <<

[11] Se trata de la ley de reforma de las jubilaciones de 2003. Entre sus principales medidas deben mencionarse el aumento de la cantidad de años de aportes necesarios para obtener jubilaciones plenas (de cuarenta a cuarenta y dos años), los estímulos para que los altos ejecutivos pudieran seguir trabajando y el impulso a un sistema de jubilación complementario por capitalización individual. [N. de T.]. <<

[12] Las zonas de educación prioritaria (ZEP) fueron creadas en 1981 por el gobierno socialista con el objetivo de luchas contra el fracaso escolar. Son zonas en que están situados escuelas y colegios que, una vez caracterizados como parte de áreas vulnerables, reciben recursos suplementarios y obtienen mayor autonomía para enfrentar dificultades escolares y sociales. La instauración de las ZEP significó una ruptura del modelo escolar igualitarista de Francia, y su impulso fue motorizado en torno a la consigna «dar más a quienes más lo necesitan». [N. de T.]. <<

[13] Véase nota de p. 23. <<

[14] En francés, *prime pour l'emploi* [PPE], beneficio que se otorga a los hogares en los que al menos un integrante ejerce una actividad profesional y cuyos ingresos no superan cierto límite. [N. de T.]. <<

[15] El Pacto Civil de Solidaridad o Pacs es una de las formas de unión civil que admite el derecho francés. Tiene por objeto organizar y reglamentar la vida en común pero, a diferencia del casamiento civil, puede realizarse independientemente del sexo de los contrayentes. Los derechos, deberes y obligaciones que dicha unión civil implica no son exactamente iguales a los del casamiento. [N. de T.]. <<

[16] El 3 de enero de 2007, el primer ministro francés de entonces, Dominique de Villepin, anunció que presentaría un proyecto de ley por el cual el Estado se convertiría en el garante jurídico del derecho a la vivienda, lo que habilitaba a los ciudadanos a exigir judicialmente una vivienda a la administración pública competente. [N. de T.]. <<

[17] Véase nota de p. 30 acerca de la prima por el empleo. <<

[18] La franquicia médica en Francia deja a cargo del asegurado la parte de los gastos sanitarios que no cubre el seguro de salud. Supone, por tanto, pagar una diferencia. Durante su campaña electoral, Nicolas Sarkozy no ocultó su proyecto de ampliar, una vez en el poder, las franquicias médicas ya existentes desde 2005. [N. de T.]. <<

[19] El movimiento internacional ATTAC nació en 1998 en Francia como grupo de presión a favor de la introducción de una tasa a las operaciones financieras internacionales (conocida popularmente como tasa Tobin), que permitiera restringir la volatilidad de los mercados de capitales especulativos. [N. de T.]. <<

[20] Funcionario francés con amplia trayectoria en la Dirección General de Finanzas, Jean-Pierre Landau fue director ejecutivo, por Francia, del FMI y del Banco Mundial. Entre 2001 y 2006 desempeñó el mismo cargo en el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo. [N. de E.]. <<

[21] El autor se refiere a la Ley de Reforma de las Sucesiones, promulgada el 23 de junio de 2006. Dicha ley reformó las reglas de la sucesión en Francia, hasta entonces principalmente estipuladas desde el Código napoleónico de 1804, y las adaptó a las nuevas realidades sociológicas del país. Dos de sus objetivos centrales fueron facilitar las transmisiones de patrionio en lapsos de tiempo más breves y modificar los campos de aplicación de las donaciones, permitiendo por ejemplo que se realizasen entre donantes y herederos sin lazos de sangre directos, o bien entre abuelos y nietos sin otras mediaciones. [N. de T.]. <<

[22] Véase nota de p. 31. <<

[23] En la fiscalidad francesa, las deducciones liberadoras son un aporte que los contribuyentes pueden elegir en lugar del impuesto al ingreso en lo que concierne a sus ingresos por inversiones. A diferencia del impuesto al ingreso, que es progresivo, las deducciones liberadoras son a tasa fija, no dependen del ingreso global del contribuyente y no están integradas en el impuesto al ingreso, de ahí que se las denomine «liberadoras». [N. de T.]. <<

[24] Durante 2007 y 2008, el gobierno de Nicolas Sarkozy impulsó la reforma de los denominados regímenes especiales de jubilación. Dichos regímenes permitían hasta entonces que ciertas profesiones pudieran acceder a una jubilación a tasa plena con menos años de aportes que la media. [N. de T.]. <<

[25] ARRCO es la sigla de la asociación para el régimen de jubilación complementaria para los asalariados, no ejecutivos. AGIRC se refiere a la asociación general de instituciones de jubilación de ejecutivos. En ambos casos de trata de cajas de jubilación complementarias del sector privado. [N. de T.]. <<

[26] Antoine Bozio y Thomas Piketty, «Retraites: pour un système de comptes individuels de cotisations», disponible en www.jourdan.ens.fr/piketty. <<

[27] Se refiere al informe que elaboró la comisión presidida por Joseph Stiglitz, presentado en Francia en septiembre de 2009. Dicho informe, realizado a pedido del presidente Sarkozy, sugería la necesidad de modificar el criterio excesivamente cuantitativo para medir las performances económicas de los países y proponía la elaboración de nuevos indicadores para medir las riquezas que mejoraran al clásico PBI. [N. de T.]. <<

[28] Véase T. Piketty, C. Landais y E. Saez, *Pour une revolution fiscale*, París, Seuil, 2011. <<

[29] Véase nota de p. 30. [N. de T.]. <<

[30] Tras sucesivas crisis económicas, tensiones con los accionistas y cambios en el directorio, a comienzos de 2014 los empleados del diario *Libération* iniciaron una serie de protestas y huelgas. El 13 de febrero de 2014, Nicolas Demorand renunció a la presidencia del directorio. A partir del 31 de julio de 2014 el diario fue recapitalizado y el *holding* Presse Media Participations (PMP) se transformó en el accionista mayoritario. [N. de T.]. <<

[31] En febrero de 2005, un artículo del semanario *Le Canard Enchaîné* reveló que el ministro de Economía, Finanzas e Industria, Hervé Gaymard, su esposa y sus ocho hijos vivían en un dúplex de 600 m2, en uno de los barrios más lujosos de París, cuyo alquiler de 14 400 euros mensuales pagaba el Estado. Por otra parte, la pareja percibía un alquiler por el departamento que poseía a pocos metros de distancia, donde había vivido hasta unos meses antes. El escándalo generado por la noticia finalizó con la renuncia de Gaymard, diez días más tarde. [N. de T.]. <<

[32] El caso Bettencourt saltó a la primera plana de los medios franceses el 16 de junio de 2010, a partir de la publicación de una serie de escuchas telefónicas en el periódico digital *Mediapart*. Las grabaciones clandestinas realizadas por el mayordomo de Liliane Bettencourt, empresaria, principal accionista del grupo L'Oréal y dueña de una de las principales fortunas de Francia, confirmaban las sospechas de evasión fiscal por parte de la multimillonaria. Por otra parte las escuchas evocaban la posibilidad de conflictos de intereses vinculados al ministro de Trabajo Éric Woerth, cuya esposa trabajaba para la sociedad que administraba la fortuna de Bettencourt y las acciones del grupo L'Oréal. [N. de T.]. <<

[33] Acerca del aporte de Zucman, véase nota de p. 14. <<

[34] Véase una referencia a sus trabajos en nota de p. 14. <<

[35] Principal periódico francés de información económica y financiera, de orientación liberal. [N. de E.]. <<

[36] Véase www.revolution-fiscal.fr/annexes-simulateur/Donnees/pdf/CN16.pdf. <<

[37] Jean-Louis Borloo —por entonces ministro de Trabajo y de Cohesión Social— propuso durante los primeros días de diciembre de 2004 en declaraciones a la prensa la creación de un «contrato de trabajo intermedio» para los trabajadores que fuesen víctimas de despidos por motivos económicos. Dicho contrato permitiría que los trabajadores despedidos en zonas específicas siguiesen cobrando sus salarios durante un período de un año a dieciocho meses. [N. de T.]. <<

[38] A pedido del gobierno francés, los economistas Pierre Cahuc y Francis Kramarz realizaron un análisis comparativo de la situación socioeconómica del país y de sus pares de la OCDE, en el que relevan la precariedad del mercado de trabajo francés. [N. de E.]. <<

[39] El debate sobre los cupos de inmigración fue relanzado en 2005 por Nicolas Sarkozy, entonces ministro de Gobierno del primer ministro Jean-Pierre Raffarin. El objetivo de esta política era, según los argumentos de Sarkozy, pasar de una inmigración «sufrida» a una inmigración «selectiva». Se trataría de establecer criterios para favorecer la inmigración de personas con calificaciones supuestamente útiles para el desarrollo de Francia, y definir límites por oficio y nivel de capacitación. [N. de T.]. <<

[40] Ministra de Asuntos Sociales durante la gestión de Lionel Jospin, Martine Aubry impulsó la ley de reducción de la jornada de trabajo (de treinta y nueve a treinta y cinco horas semanales), además de otras disposiciónes laborales. [N. de E.]. <<

[41] El Contrato de Primer Empleo (CPE) fue un proyecto de contrato de trabajo destinado a los menores de 26 años. Dichos contratos preveían, entre otros puntos polémicos, la posibilidad para el empleador de contar con dos años «de consolidación», durante los cuales podía despedir a su empleado sin dar motivos ni justificaciones. Sin embargo, la fuerte oposición de los jóvenes y de buena parte de la población, que se manifestó incluso en marchas callejeras, hizo finalmente retroceder al gobierno en la implementación de la medida. [N. de T.]. <<

[42] Laurent Fabius era uno de los precandidatos socialistas para las presidenciales de 2007. Finalmente, tras vencer en las internas socialistas, la candidata del partido fue Ségolène Royal. [N. de T.]. <<

[43] Véase nota de p. 30. <<

[44] Se refiere a las dificultades que tuvieron los socialistas para implementar su propuesta de reducción del tiempo de trabajo mediante la semana laboral de treinta y cinco horas en lugar de cuarenta. Tal como se puntualiza en este artículo, uno de los principales eslóganes de Sarkozy durante la campaña electoral que lo llevó a la presidencia había sido «Trabajar más para ganar más», propuesta que solía acompañar con elogios a los franceses «que se levantan temprano y se acuestan tarde». [N. de T.]. <<

[45] Véase nota de p. 30. <<

[46] El ingreso de solidaridad activa (RSA por su sigla en francés) es una prestación social que funciona como complemento para los trabajadores pobres y como mínimo social para quienes no trabajan. Fue implementada a partir de 2007, durante el gobierno de Nicolas Sarkozy. Dicha prestación garantiza un ingreso mínimo a cambio del compromiso del beneficiario de buscar trabajo o de encarar un proyecto profesional que le permita mejorar su situación financiera. Por otra parte, apuntaba a reemplazar el ingreso mínimo de inserción (RMI), prestación social que había sido implementada durante los años ochenta por el gobierno socialista. [N. de T.]. <<

[47] Se refiere al informe del Instituto Nacional de Estadísticas y de Estudios Económicos (INSEE) publicado en 2009. Dicho informe presentó una serie de elementos de diagnóstico sobre la distribución del valor agregado, de las ganancias y la evolución de las remuneraciones en Francia. [N. de T.]. <<

[48] Véase T. Piketty y A. Bozio, *Pour un nouveau système de retraites*, París, Éditions rue d'Ulm. [N. de T.]. <<

[49] El 7 de septiembre de 2010, François Fillon, ministro de Trabajo, Solidaridad y Función Pública, y Éric Woerth, primer ministro del gobierno encabezado por el presidente Sarkozy, presentaron un proyecto de ley para reformar el sistema jubilatorio. Consistía en un conjunto de medidas entre las que sobresalía la pretensión de extender por dos años la edad mínima jubilatoria en Francia, que pasaría de 60 a 62 años, manteniendo el requisito de cuarenta y un años de aportes para poder jubilarse a tasa plena. [N. de T.]. <<

[50] Laurent Wauquiez fue ministro delegado a los Asuntos Europeos en el gabinete de la ministra de Relaciones Exteriores y Europeas Michèle Alliot-Marie, durante el gobierno del primer ministro François Fillon y la presidencia de Nicolas Sarkozy. Wauquiez era además uno de los cuadros más jóvenes del elenco gubernamental y ejercía una influencia creciente en el partido gobernante, la UMP. [N. de T.]. <<

[51] Acerca de las ZEP, véase nota de p. 29. <<

[52] Acerca de esta ley, véase nota de p. 29. <<

[53] Se refiere a la segunda vuelta de las elecciones presidenciales de 2007 en las que Nicolas Sarkozy se impuso con el 53,06% de los votos, superando a la candidata socialista Ségolène Royal, que obtuvo el 46,94% de los sufragios. [N. de T.]. <<

[54] Bayrou fue el candidato de la centrista Unión por la Democracia Francesa (UDF) a las elecciones presidenciales del 22 de abril de 2007, elección en la que llegaría a obtener el 18,57% de los votos. Se ubicaría finalmente como el tercer hombre detrás de Sarkozy y Royal, que definieron dicha elección en segunda vuelta. [N. de T.]. <<

[55] La Quinta República francesa habilita al jefe de Estado (el presidente) a disolver el Parlamento y convocar a elecciones anticipadas. En este caso, el autor se refiere a la sorpresiva disolución impulsada durante la presidencia de Jacques Chirac en 1997. Las elecciones legislativas que permitieron la conformación de un nuevo Parlamento le otorgaron la mayoría a la izquierda (socialistas, comunistas, verdes, radicales y del Movimiento de los Ciudadanos) que conformaron una alianza de Izquierda Plural para elegir al socialista Lionel Jospin como primer ministro. A partir de ese momento se conformó un gobierno «de convivencia», con Chirac como presidente y Jospin como primer ministro elegido por el Parlamento. [N. de T.]. <<

[56] El CAC 40 [*Cotation Assistée en Continu*] es un índice bursátil, ponderado según la capitalización de los cuarenta valores más significativos entre las cien empresas principales que se negocian en la Bolsa de París. [N. de T.]. <<

[57] Jean-Louis Beffa —director entre 1986 y 2007 de Saint-Gobain, empresa especializada en producción y distribución de materiales para la construcción y la industria automotriz— redactó un informe a pedido del presidente Jacques Chirac. Titulado «Por una nueva política industrial», dicho informe proponía ante todo una serie de medidas para dinamizar la innovación industrial en Francia. [N. de T.]. <<

[58] Las clases preparatorias a las escuelas de élite (CPGE) son clases que se imparten en los institutos durante dos años y son necesarias para ingresar a establecimientos públicos y privados de educación selectiva. [N. de T.]. <<

[59] El denominado mapa escolar se refiere al sistema de afectación de alumnos a las escuelas o colegios públicos según el sector geográfico donde esos alumnos están domiciliados. [N. de T.]. <<

[60] Acerca de Bayrou, véase nota de p. 176. <<

[61] La Comisión para Liberar el Crecimiento o Comisión Jacques Attali, a raíz del nombre de su presidente, fue creada por Nicolas Sarkozy en 2007 con el objetivo de redactar un informe que contenga recomendaciones para relanzar el crecimiento económico en Francia. El informe entregado en 2008 proponía 316 medidas para alcanzar dicho objetivo. Jacques Attali es un economista francés que se había desempeñado como consejero especial de François Mitterrand entre 1981 y 1991, autor de numerosos libros y columnista habitual de los medios franceses. [N. de T.]. <<

[62] Se refiere a la ley relativa a las libertades y responsabilidades de las universidades, denominada ley Pécresse por el apellido de la entonces ministra de Educación Superior e Investigación Valérie Pécresse. Dicha ley fue sumamente polémica, fundamentalmente por su concepción de la autonomía universitaria como mera autonomía presupuestaria y por el modelo de gestión de recursos humanos que alentaba para las casas de estudios. [N. de T.]. <<

[63] El Plan Campus, anunciado por la ministra de Enseñanza Superior e Investigación Valérie Pécresse durante la gestión de François Fillon, tenía como objetivo crear doce polos de excelencia universitaria de nivel internacional, que se financiarían con recursos excepcionales. [N. de E.]. <<

[64] Se refiere a la proliferación de radios asociativas y no comerciales a partir de 1981, debido al fin del monopolio estatal sobre la radio y la televisión. La mayoría de estas radios, impulsadas por diferentes movimientos de la izquierda francesa y europea, eran consideradas clandestinas o piratas hasta entonces. [N. de T.]. <<

[65] La directiva Bolkenstein es un documento de la Unión Europea presentado inicialmente por quien era el comisario europeo para el Mercado Interno, Frits Bolkenstein, en 2003 y finalmente aprobada con varias modificaciones por el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo en 2006. Dicha directiva modificó parcialmente la legislación sobre el mercado de servicios en la Unión Europea, dado que permite que un prestador de servicios de un Estado miembro vea facilitadas sus posibilidades de operar en otro Estado miembro. En 2005, durante las semanas previas al plebiscito acerca de la ratificación o no del tratado que aceptaba la Constitución Europea, la directiva fue presentada por distintos actores políticos partidarios del «no» como paradigma de las propuestas de una «Europa liberal» y, específicamente por sectores de la derecha nacionalista, como una normativa que habilitaría una migración masiva de trabajadores de los países del Este hacia Francia. La metáfora que en ese entonces condensó los argumentos de esta índole y que persistió varios meses fue la de una supuesta invasión futura de «plomeros polacos». [N. de T.]. <<

[66] El 29 de mayo de 2005 se celebró en Francia el plebiscito acerca de la ratificación o no del tratado que aceptaba la Constitución Europea. El «no» obtuvo el 54,68% de los votos. [N. de T.]. <<

[67] Tras la imposibilidad del canciller Gerhard Schröder de obtener el voto de confianza a su gobierno en julio de 2005, el 18 de septiembre de ese año se realizaron elecciones legislativas federales en Alemania. La candidata a la Cancillería de la CDU, Angela Merkel, obtuvo el 35,2% de los votos y 226 escaños en el Parlamento, mientras que Schröder, candidato del SPD, alcanzó el 34,3% y 222 bancas. Un acuerdo entre las dos fuerzas políticas, alcanzado luego de varias semanas de negociación, constituyó un gobierno conocido como «la gran coalición», liderado por Merkel. [N. de T.]. <<

[68] A fines de noviembre de 2008, y en el marco de la crisis desatada durante ese año, Gran Bretaña anunció un plan de relanzamiento presupuestario de unos 20 000 millones de libras, al mismo tiempo anunció una reducción del IVA del 17,5 al 15% que entraría en vigor desde el primero de diciembre de ese mismo año. El primer ministro británico Gordon Brown apelaba por esos días en pos de una acción coordinada entre los Estados Unidos y Europa. Las críticas desde Francia y Alemania no tardaron en hacerse oír. [N. de T.]. <<

[69] Acerca de este plan, véase nota de p. 219. <<

[70] El Consejo Constitucional de Francia es una institución creada por la constitución francesa de 1958 (quinta República). Su rol principal es pronunciarse sobre la constitucionalidad o no de las leyes y de ciertos reglamentos, así como garantizar la regularidad de las elecciones y referendos. A diferencia de nuestro sistema de Corte Suprema, el Consejo Constitucional no se ubica en la cima de la jerarquía de los tribunales, ni judiciales ni administrativos. Esas jerarquías corresponden a la Corte de Casación y al Consejo de Estado. [N. de T.]. <<

[71] Se refiere al Consejo Constitucional ubicado en el Palais Royal de la rue de Valois. [N. de T.]. <<

[72] En junio de 1935, en plena crisis, Pierre Laval es designado primer ministro de Francia. Durante el mes de julio de ese mismo año se sancionan una serie de decretos para «organizar la deflación», la caída de los precios. Dichos decretos son acompañados por una reducción general del 10% de los gastos del Estado. El paquete de medidas demostró ser incapaz de terminar con la crisis. [N. de T.]. <<

[73] El autor se refiere a las negociaciones vinculadas a la crisis financiera europea y especialmente a las expectativas que acompañaron las primeras semanas del gobierno de François Hollande, del cual se esperaba una negociación tensa y prolongada con la Alemania gobernada por Angela Merkel. [N. de T.]. <<

[74] Jens Weidmann, presidente del Banco Central alemán, declaró que rechazaba la propuesta de campaña del presidente electo francés François Hollande sobre la necesidad de revisar el pacto presupuestario europeo, emitir eurobonos y permitir que el Banco Central Europeo preste directamente a los Estados, sin pasar por otras mediaciones de la banca privada. [N. de T.]. <<

[75] Los días 28 y 29 de junio de 2012 se reunieron en Bruselas, en el marco de la convocatoria del Consejo Europeo, los jefes de Estado de los países miembros de la Unión Europea. Los temas principales abordados en dicha reunión fueron la crisis financiera de la zona euro, en particular la situación económica en España, y la creación de un mecanismo común de supervisión de los bancos. [N. de T.]. <<

[76] Profesor de Economía de la Universidad París I y columnista habitual en la prensa francesa. [N. de T.]. <<

[77] Entre el 22 y el 25 de mayo de 2014 se realizaron elecciones en los veintiocho Estados miembros de la Unión Europea para elegir diputados europeos. El Parlamento elegiría al presidente de la Comisión Europea con posterioridad a dicha elección sobre la base de la propuesta del Consejo Europeo, que se inclinó finalmente por Jean-Claude Juncker. [N. de T.]. <<

[78] Véase F. Alvaredo y T. Piketty, «Measuring income inequality and top incomes in the Middle East: Data limitations and illustrations with the case of Egypt», Economic Research Forum (Giza, Egipto), *Working Paper* n.º 832, mayo de 2014. <<

[79] Dedicados a los negocios petroleros, Charles y David Koch son dueños del segundo conglomerado industrial de los Estados Unidos y de la tercera fortuna de ese país. [N. de T.]. <<